

► DEALS

El acuerdo que avanza en torno a la venta de Agrícola Don Ricardo (p. 18)

► COMMODITIES

Las favorables perspectivas que se abren para los metales clave del Perú (p. 20)

► STOCK WATCHLIST

Las cuatro acciones peruanas a seguir en el 2026 (p. 32)

ESPECIAL PERÚ EN EL 2026

Horizonte seguro

El país y los principales sectores de la economía ingresarán al 2026 con una dinámica positiva, que desafiará los patrones de años electorales pasados. Hoy, las condiciones externas e internas están dadas para sostener el crecimiento, incluso bajo un entorno electoral. (p. 23)



Compartido gratuitamente por @OZQUIAR

 **Fundación Romero**

PRESENTA

Academia de *Oficios*

Un programa de capacitación **especializada y gratuita** que impulsa la empleabilidad de los jóvenes del Perú.

- 
- Clases **virtuales**.
 - Certificación por la **UPC**
 - 100% **gratis**.

Encuentra tu perfil laboral en:

www.becasgruporomero.pe

En alianza con



PERÚ

Ministerio de Trabajo
y Promoción del Empleo



PERÚ

Ministerio
de Educación

RepositorioRomero.net.pe

ÍNDICE

14 DE DICIEMBRE DEL 2025

- 
- 
- 8** Editorial
Caja de sorpresas
- 14** Voces y Opiniones
César Rivera, CEO de Pacífico Seguros
- 12** Voces y Opiniones
Gonzalo Camargo, gerente general de Banco Bci Perú
- 18** SE Destaca
La venta de Agrícola Don Ricardo a punto de dar un paso clave
- 20** SE Destaca
Todo apunta a que el superciclo de los metales se mantendría en 2026
- 24** Elecciones 2026
Certezas en medio de la incertidumbre
- 26** Macroeconomía
Inversión y crecimiento frente al fantasma electoral
- 32** *Stock Watchlist*
Cuatro inversiones para capitalizar el 2026
- 34** Entorno global
La consolidación de un nuevo orden mundial



36 Tipo de cambio
La ruta del dólar en un año electoral

41 *Deals*
Un apetito que no cesa

44 Marco regulatorio
Amenazas en manos del Congreso

48 Minería
Un nuevo año con los mismos desafíos

52 Consumo
Un 2026 beneficiado por la inesperada liquidez

56 Tecnología
El año en el que la IA cambiará el juego

60 Talento
Un año exigente para los gestores del talento

63 Inmobiliario
Un próspero año nuevo

66 Financial Times
La venta de Warner Bros. amenaza a la industria del cine

SOMOS LA AFP N°1 EN EL

GRAND PRIX DE LA RENTABILIDAD

FERNANDO TORNELLO
RELATOR DE AUTOMOVILISMO

RENTABILIDAD NOMINAL ACUMULADA DE LOS FONDOS TIPO 1, 2 Y 3 A 12 AÑOS

Periodo Octubre 2025 / Octubre 2013

	FONDO 1	FONDO 2	FONDO 3
AFP HABITAT	120.34%	134.21%	141.57%
Integra	89.49%	106.95%	78.52%
Prima	100.03%	103.00%	66.42%
Profuturo	87.92%	103.31%	113.70%
Promedio	93.30%	106.68%	91.98%

Cámbiate





JULIO ALCALDE es el nuevo CFO de Camposol. Ha sido CFO y CEO de distintas empresas, como Palacio de Hierro, Blue Star Group y el Grupo Falabella en Perú.



HÉCTOR SAAVEDRA es el nuevo Gerente General Corporativo de ACRES Finance, mientras que **JULIO VÁSQUEZ** asumirá la Gerencia General de ACRES Titulizadora desde enero del 2026.



JUAN FERNANDO MEJÍA fue nombrado Director de Ingeniería y Expansión de InterNexa en Perú. El ejecutivo se desempeñaba como Director de Ingeniería de Clientes en la misma empresa.



ANGELA ÁLVAREZ fue designada como directora corporativa del Grupo Lúdyco, fundado por Pía Copello y Samuel Dyer Coriat. El nuevo *holding* agrupa negocios de *retail*, consumo masivo, entretenimiento, ropa, deportes y un nuevo canal de *streaming*.

Al Suscriptor



Con profundo pesar, esta casa editora comunica el sensible fallecimiento de Carlos de la Rica, quien entregó la última década de su vida a la gerencia general

de Perú Económico. Los socios, los equipos de trabajo y cada uno de los miembros que componen tanto la familia de SEMANAeconómica como del grupo 3E Media Latam recordaremos con cariño la pasión que Carlos tenía por esta industria y, especialmente, por esta organización. Extendemos nuestras sinceras condolencias a los miembros de su familia, a los que acompañamos en este difícil e inesperado momento.



Número SE 1991

Lima, 14 de diciembre del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Ñaupas O.

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Cutiérrez Coveñas, Edward Abarca,

Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

IT'S A LEXUS LIFE

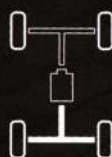
IT'S A **NX** LIFE



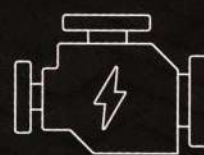
Conoce más aquí



HEAD UP DISPLAY



TRACCIÓN E FOUR



SISTEMA HÍBRIDO

www.lexusperu.com.pe

LEXUS
EXPERIENCE AMAZING

Revistas.PeruRadio.net.pe

CAJA DE SORPRESAS

Los súbitos cambios a la ley que regula el funcionamiento de las cajas municipales fueron aprobados de la peor forma. Una eventual politización y precarización en el manejo de dichas entidades debería alarmar a todos los peruanos.

Tras varios meses al margen de los reflectores, el gobierno corporativo de las cajas municipales volvió a saltar a la palestra del debate público. Y lo hizo de la peor forma. Entre gallos y medianoche, el Congreso de la República aprobó una reforma a la ley que regula el funcionamiento de dichas entidades financieras. En resumidas cuentas, lo que hizo el Legislativo es disponer que quienes representan a los pequeños comerciantes y productores en los directorios de las cajas sean elegidos por el Viceministerio de Mype e Industria del Ministerio de la Producción (Produce), además de recortar el mandato del presidente del directorio de tres años a sólo uno.

El primer cuestionamiento debe dirigirse a la fórmula empleada por el Congreso para lograr la aprobación de la norma. Todo proyecto legislativo que tenga consecuencias sobre los diversos actores del sistema financiero —o de otros mercados— debería discutirse públicamente para asegurar la participación y opinión de los potenciales afectados. No sólo porque hacerlo eleva la calidad legislativa, sino porque ello permite aprobar reformas con legitimidad real.

Por eso, es una pésima noticia que la disposición haya sido incorporada de manera subrepticia en la Ley de Endeudamiento del Sector Público para el 2026. Y no le falta razón a la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Fepcmac) al haber cuestionado este despropósito.

Si el gobierno del presidente José Jerí detectó un problema en las cajas municipales que requería una intervención para fortalecerlas, sus voceros deberían haber salido a discutirlo públicamente. Por el contrario, al permitir que el Legislativo actúe así, incluyendo la disposición en la Ley de Endeudamiento 2026, el Ejecutivo sólo ha contri-

buido a alimentar las suspicacias.

Como se sabe, el presidente Jerí ya estuvo interesado en legislar sobre este asunto en mayo, durante su periplo como congresista. Por aquel entonces, como secretario de la Comisión de Economía del Congreso, respaldó un texto sustitutorio que planteaba que uno de los directores sea elegido por la Confederación Nacional de Comerciantes (Conaco) y que altos funcionarios públicos que hayan desempeñado cargos en organismos especializados en economía puedan ser directores.

Sin dejar de reconocer que los mecanismos de selección de directores podrían ser mejorados, esta revista criticó duramente estos planteamientos (SE1966) del ahora jefe de Estado, que también fueron observados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Afortunadamente, la elección de la Conaco no fue recogida por la norma aprobada y tampoco la parte vinculada a los funcionarios públicos. Pero sí se ha mantenido el recorte del periodo del presidente de directorio de tres a un año. Una medida que, como ya advirtió la SBS, “podría afectar negativamente la conti-

nuidad estratégica y el cumplimiento de objetivos a largo plazo del negocio” de cada caja municipal.

Ahora, la pelota está en cancha del Produce. La Fepcmac ha alertado sobre una posible politización en la elección del director que representará a los pequeños comerciantes y productores. Y, a juzgar por los antecedentes que rodean la aprobación de esta norma, ese es un riesgo hoy latente.

Corresponde, entonces, permanecer vigilantes frente a los procesos de selección ahora liderados por el Produce. Sería alarmante para los millones de peruanos que tienen sus ahorros en las cajas que lo ocurrido sea el inicio de un proceso de precarización en la gestión de dichas entidades financieras. ■



Es inadmisibile que una norma de este tipo sea incluida de forma subrepticia en la Ley de Endeudamiento Público

acosta¹³¹

PRAGA
DESARROLLO INMOBILIARIO

Arq. Marco
Sanguinetti



¡COMENZAMOS LA DEMOLICIÓN!

EN PRAGA **SEGUIMOS AVANZANDO PARA HACER REALIDAD UN EXCLUSIVO PROYECTO** FRENTE AL PARQUE, EN EL CORAZÓN DE SAN ISIDRO.

DISEÑO, CONFORT Y NATURALEZA SE UNEN EN CADA DETALLE DE PARQUE ACOSTA 131.



PRAGA
DESARROLLO INMOBILIARIO

Arq. Marco Sanguinetti

MÁS DE 20 AÑOS DE TRAYECTORIA
EN EL RUBRO INMOBILIARIO
OFRECIENDO INCREÍBLES PROYECTOS
CON UBICACIÓN ESTRATÉGICA
Y DISEÑO PREMIUM.



+51 991 681 897 | +51 991 681 898

PRAGADI.COM.PE

VENTAS@PRAGADI.COM.PE

Revistas.PeruRadio.net.pe

Qué Pasó

en el Perú



1 PAUSA. El Banco Central de Reserva (BCR) mantuvo en diciembre la tasa de interés de referencia en 4.25%, nivel con el que cerró el 2025 y que prolonga la pausa monetaria iniciada en el último trimestre del año. El ente emisor proyectó que la inflación anual se aproximaría gradualmente al centro del rango meta en los próximos meses, mientras que la inflación subyacente se mantendría alrededor de 2% en el horizonte de proyección. Por otra parte, el BCR anticipó que la economía peruana habría crecido cerca de 4% en octubre, impulsada por un fuerte desempeño del sector primario y una dinámica favorable del resto de la economía, que opera cerca de su nivel potencial.

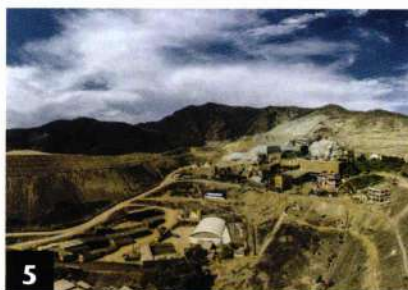
2 TARIFA. El MTC dispuso que los pasajeros que realicen conexiones dentro del país no pagarán la TUUA de transferencia en el aeropuerto Jorge Chávez, al establecer una excepción para itinerarios íntegramente domésticos. La medida, coordinada con LAP, busca fortalecer la competitividad de las rutas nacionales, el turismo interno y la integración territorial. En contraste, la TUUA de transferencia internacional empezó a regir desde el 7 de diciembre para viajeros en tránsito hacia destinos fuera del Perú. Gremios aéreos advirtieron que el cobro encarecerá conexiones y restará competitividad regional.

3 CAMBIOS. El directorio de Perupetro nombró a Jorge Aguilar Lizárraga como nuevo gerente general, en el marco de un fortalecimiento institucional que incluye cambios en gerencias clave. Aguilar es ingeniero químico, con MBA y espe-

cialización en gerencia ejecutiva, y cuenta con amplia trayectoria en petróleo, gas y electricidad. Perupetro informó que la nueva gestión, junto al presidente del directorio, Carlos Bianchi, buscará reactivar operaciones, agilizar procesos y atraer inversiones al sector hidrocarburos.

4 SANCIÓN. El Indecopi confirmó la responsabilidad de Yura y Raciemsa, empresas del Grupo Gloria, por abuso de posición de dominio en el mercado de cemento del sur del país. La decisión ratifica el fallo de primera instancia y reduce la multa conjunta de más de S/60 millones a 11,128.72 UIT (S/55 millones) para ambas empresas, además de 175.02 UIT para extrabajadores. El caso se originó en una investigación por prácticas anticompetitivas entre 2014 y 2019, cuando Yura superaba el 90% de participación en varias regiones del sur. Tras la decisión, la empresa anunció que evalúa una acción en el fuero contencioso administrativo.

5 MINERÍA. Rio2 formalizó la compra del 99.1% de la mina de cobre Condestable por US\$241 millones, mediante un acuerdo con Southern Peaks Mining respaldado por Global Natural Resource Investments. La operación marca el giro de la minera canadiense hacia los metales base, luego de varios años enfocada en el oro. El financiamiento combina pagos iniciales, deuda, emisiones de acciones y montos diferidos entre 2027 y 2030. Condestable es una mina subterránea con más de 60 años de operación y una planta de 8,400 tpd, con potencial de expansión. Rio2 proyecta producir 27,000 toneladas de cobre al año.





ESTUDIANTES PERUANOS RECONOCEN A HÉROES QUE INSPIRAN EN SU COMUNIDAD ESCOLAR

El concurso “Mi escuela tiene un héroe” premió a estudiantes de Loreto, Puno y Lima en una iniciativa para promover valores e historias de impacto en las escuelas del país.

La Marina de Guerra del Perú, la Fundación “Miguel Grau” y el Grupo Credicorp organizaron de forma conjunta la primera edición del concurso “Mi escuela tiene un héroe”, cuyo objetivo es propiciar valores del héroe nacional Miguel Grau Seminario entre escolares a nivel nacional.

El concurso promueve que los estudiantes de instituciones educativas públicas y privadas en todo el Perú, de 3er, 4to y 5to grado del nivel secundario, con el apoyo de un docente asesor, identifiquen a aquellas personas que generan un impacto positivo en su comunidad escolar e inspiran a los demás a través de acciones cotidianas ejemplares que encarnan los valores de Miguel Grau, como la solidaridad, el respeto, la perseverancia y la honestidad.

“Esta iniciativa nació con el objetivo de destacar a quienes, desde sus comunidades escolares, inspiran con sus acciones y nos demuestran que la solidaridad, la inclusión, el respeto y la responsabilidad son principios que transforman vidas y construyen país. Este concurso es la prueba real de que cuando nos unimos—empresa, instituciones y sociedad—podemos generar un impacto auténtico y sostenible. Porque los cambios que el Perú necesita no se logran solos; se consiguen trabajando juntos, con visión y compromiso”, explica Luis Romero Belismelis, presidente del Directorio de Credicorp y el BCP.

Miguel Grau Malachowski, presidente de la Fundación “Miguel Grau”, destacó que “a través de esta iniciativa se busca reconocer a esa persona que marca la diferencia en su entorno a través del respeto, la responsabilidad, la valentía y el compromiso de hacer del Perú un mejor lugar para todos. Esos peruanos ejemplares que tienen un efecto auténtico y multiplicador en su comunidad”.

Por su parte, el contralmirante Antonio Vildoso Concha, director general de la Dirección de Comunicación Estratégica e Intereses Marítimos de la Marina, resaltó que este concurso “promueve ciudadanía, fomenta empatía y fortalece valores



La Marina de Guerra del Perú, la Fundación “Miguel Grau” y el Grupo Credicorp organizaron de forma conjunta la primera edición del concurso.

cívicos en alumnos de los más de 200 colegios que participaron desde diversas regiones. Esta iniciativa se nutre del legado del gran Almirante del Perú, Miguel Grau Seminario, cuyo ejemplo sigue iluminando el rumbo moral de nuestra nación y es el legado que buscamos transmitir a nuestros jóvenes”.

GANADORES A NIVEL NACIONAL

En esta primera edición del certamen se premió a tres equipos con kits tecnológicos y un incentivo económico para el héroe, además, el primer lugar accedió a un fondo de hasta S/30,000 para imple-

mentar una mejora educativa en su colegio.

Los ganadores fueron la I.E. N° 60115 Miguel Grau Seminario de Iquitos; la I.E.S Santa Rosa de Puno; y la I.E.P Gerardo Salomón Mejía Saco de Lima, las cuales ocuparon el primer, segundo y tercer lugar, respectivamente.

La escuela Miguel Grau Seminario reconoció como héroe a Rafael Alejandro Cornejo Oyarzún, quien desempeña el rol de profesor de música e impulsa desde hace cinco años bandas sinfónicas comunitarias en comunidades rurales amazónicas y brinda formación musical continua a niños, niñas y adolescentes.

La escuela Santa Rosa destacó la labor de Bethsabé Barra, quien lidera un programa integral de formación en valores que trasciende el aula, diseñando y dirigiendo sesiones y proyectos prácticos basados en el ejemplo, la reflexión y actividades concretas. Finalmente, la escuela Gerardo Salomón Mejía Saco resaltó a Rosa Rosas, psicóloga y exalumna del colegio, quien dirige el programa SABE, cuyo objetivo es fortalecer las capacidades académicas de los jóvenes mediante intervenciones psicoeducativas, acompañamiento académico y estrategias de apoyo emocional y motivacional para mejorar rendimiento, autonomía y expectativas de formación. ■

en el mundo



1 RECORTE. La Reserva Federal (Fed) de EE.UU. recortó las tasas de interés en 25 puntos básicos, y las ubicó en el rango de 3.50% y 3.75%. Esta es la tercera reducción consecutiva, en línea con lo que esperaban los mercados. Aunque el comunicado no adelanta futuros recortes, la decisión se tomó en medio de diferencias internas dentro del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC). Dos miembros votaron por mantener las tasas, y otro pidió una reducción más agresiva, acorde con lo que pide la administración Donald Trump.

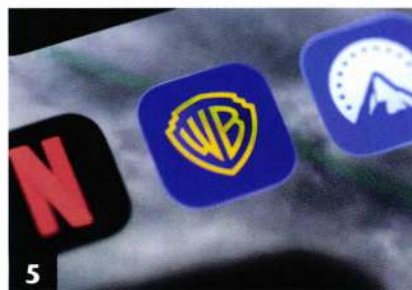
2 REAPARICIÓN. La líder opositora venezolana María Corina Machado reapareció públicamente en Oslo, tras permanecer más de un año en la clandestinidad. Desde la capital noruega, donde su hija recibió el Premio Nobel de la Paz en su nombre, confirmó que contó con apoyo del gobierno de Estados Unidos para salir de Venezuela y asistir al homenaje. Machado señaló que su presencia busca representar al pueblo venezolano y reiteró su compromiso con una transición democrática, además de denunciar la situación política bajo el régimen de Nicolás Maduro.

3 ESTÍMULO. China recurrirá a un impulso fiscal para gestionar su economía en 2026, manteniendo un déficit presupuestario necesario y niveles de deuda que respalden el crecimiento económico. El gobierno reafirmó un gasto elevado y ajustes anticíclicos para sostener la demanda interna. Además, las autoridades prevén mayor emisión de deuda y el uso flexible

de herramientas monetarias, como recortes de tasas y encajes, en un contexto de tensiones comerciales globales. También se anunciaron medidas para impulsar el consumo.

4 DETENCIÓN. La justicia de Bolivia ordenó la prisión preventiva por cinco meses del expresidente Luis Arce en el penal de San Pedro, en La Paz, por un presunto caso de corrupción vinculado a malos manejos en un fondo para proyectos indígenas cuando fue ministro de Economía durante el gobierno de Evo Morales. El juzgado consideró que Arce no desvirtuó plenamente el riesgo de obstaculización del proceso, pese a acreditar domicilio y garantías laborales. La medida se dictó tras una audiencia cautelar virtual de más de seis horas. Arce se declaró "absolutamente inocente", denunció motivaciones políticas y afirmó que su detención fue ilegal.

5 PUGNA. Paramount superó a Netflix y lanzó una oferta hostil por el 100% de Warner Bros. Discovery (WBD) por US\$108,400 millones, equivalente a US\$30 por acción y totalmente en efectivo. El movimiento se dio tras el acuerdo preliminar que WBD había firmado con Netflix por US\$83,000 millones. Paramount sostuvo que su oferta es más simple y atractiva al adquirir todo el grupo, con US\$17,600 millones adicionales en efectivo. También argumentó que su operación enfrenta menos riesgos regulatorios que la planteada por Netflix. La junta de WBD evaluará la propuesta en un plazo de 10 días, mientras el mercado anticipa una posible escalada de ofertas.





FUNDACIÓN
Miguel Grau

CREDICORP

Estudiantes peruanos reconocen a quienes inspiran a su comunidad escolar



La Marina de Guerra del Perú, la Fundación "Miguel Grau" y el Grupo Credicorp llevaron a cabo el concurso nacional "Mi escuela tiene un héroe", que busca destacar a quienes reflejan los valores de Miguel Grau en sus acciones cotidianas, generando un impacto positivo en su comunidad escolar.

Los ganadores fueron



I.E. 60115 Miguel Grau
Seminario de Loreto



I.E.S. Santa Rosa
de Puno



I.E.P. Gerardo Salomón
Mejía Saco de Lima

Conoce sus historias en:

www.miescuelatieneunheroe.com.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe

Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

De estafador a senador

En apenas unos meses el Perú enfrentará una de las elecciones más decisivas del último tiempo, pero una amplia mayoría de ciudadanos todavía no asume la real magnitud de lo que está en juego,

César Rivera

CEO de Pacífico Seguros



SOBRE EL AUTOR

César cuenta con más de 30 años de trayectoria regional en seguros y el sector financiero. Ha sido *Head* de Seguros y Pensiones para Credicorp y Director de sus subsidiarias Prima AFP y Mibanco. También ha sido miembro del Consejo Directivo del Programa de Inversión Responsable (PIR) y es expositor en temas de liderazgo empresarial.

Durante años, la reelección del senador estadounidense Jeff Johnson parecía un trámite rutinario. Cada ciclo electoral repetía su mismo lema —“vote por Johnson”— y los ciudadanos lo respaldaban sin mayor cuestionamiento. Pero, justo antes del siguiente proceso, Johnson falleció repentinamente durante una aventura, por lo que la noticia fue cuidadosamente atenuada y muy poco difundida. Entonces, un estafador ambicioso, Thomas Jhonson, quien se había enterado de lo ocurrido y también había escuchado que desde ese cargo se obtenían jugosos beneficios, vio una oportunidad: aprovechó la coincidencia de apellidos, lanzó una campaña relámpago con el mensaje “vote por Jhonson, el nombre que ya conoces” y saturó las calles y los diarios con avisos. El resultado fue tan sorprendente como inquietante: Johnson volvió a ganar... solo que esta vez no era Jeff, sino Thomas. Ese es el argumento de la película que, en 1992, interpretó Eddie Murphy, titulada en español ‘De estafador a senador’.

Esa trama, que entonces parecía una exageración cómica, hoy se siente más cercana de lo que quisiéramos. En menos de cinco meses, el Perú enfrentará uno de los procesos electorales más decisivos de su historia reciente. No solo elegiremos a un presidente entre cerca de 40 candidatos; también inauguraremos la nueva bicameralidad, con 130 Diputados y 60 Senadores. Rediseñaremos, por lo tanto, la estructura de poderes que regirá el futuro institucional del país. Y, aun así, todavía una amplia mayoría de ciudadanos no asume la real magnitud de lo que está en juego.

Algunas encuestas recientes muestran que más del 30% de los electores se informa poco o nada sobre las funciones de las nuevas autoridades, sobre los candidatos o sobre la complejidad del proceso que se avecina. Y quizá lo más preocupante

es que en las últimas tres Elecciones Generales más del 65% de las personas decidió su voto un mes antes de la elección —o incluso menos—, guiándose más por simpatías, gestos o frases efectistas que por propuestas, planes de gobierno, trayectorias o equipos técnicos.

Con decenas de aspirantes a la presidencia y miles postulando al Congreso, el riesgo es evidente: que la saturación nos lleve a elegir sin evaluar. Y que ese espacio vacío sea ocupado por quienes no cuentan con la solvencia técnica, ética o política que exige la función pública.

El futuro del país no puede resolverse como la trama de una comedia noventera. No podemos permitir que la confusión, la indiferencia o el cansancio de lo vivido en los últimos años terminen facilitando decisiones que lamentaremos después.

La buena noticia es que todavía estamos a tiempo. El llamado no es a convertirnos en especialistas,

sino en ciudadanos responsables y conscientes del impacto de nuestro voto. No se trata solo de ejercer un derecho cuando llegue el momento.

Se trata de empezar desde ahora a evaluar, contrastar, escuchar, preguntar, vigilar y exigir. No entreguemos nuestro poder por agotamiento.

El resultado del 2026 puede definir el rumbo del Perú para los próximos años y, quizás, para las próximas décadas. En esta elección, el primer filtro seamos nosotros. No dejemos que la historia —ni una película de los noventa— se repita. El desenlace aún está en nuestras manos. ■

Con decenas de candidatos a la presidencia y miles al Congreso, el riesgo es que la saturación nos lleve a elegir sin evaluar



ESTUDIO
MUÑIZ

MUÑIZ
OLAYA
MELENDEZ
CASTRO
ONO
& HERRERA
Abogados

Líderes en M&A

El constante apoyo del mercado corporativo y familiar peruano nos permite consolidar, **por décimo año consecutivo**, nuestro liderazgo en transacciones de M&A* en el país.

* Según TTRData hasta el 10 de diciembre del 2025. TTRData es la empresa internacional más reconocida en el monitoreo de fusiones y adquisiciones a nivel global.

1

Estudio Muñiz

25

2

Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría Perú

16

3

Cuatrecasas Perú

12

4

Rodrigo, Elías & Medrano Abogados

11

5

Miranda & Amado Abogados

9

6

Rebaza, Alcázar & De Las Casas

8

7

Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados

6

8

Garrigues Perú

5

9

Hernández & Cía

4

10

CMS Grau

2

www.munizlaw.com

Revistas.PeruRadio.net.pe



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

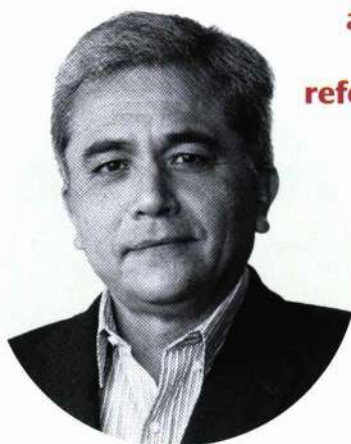
El costo del crimen

La solución frente al avance de la inseguridad ya no puede depender solo del Estado. Los empresarios deben asumir un rol más activo en la contención del costo económico y social del crimen.

Gonzalo Camargo

Gerente General
de Banco Bci Perú

**Lo que antes
se invertía en
innovación o
crecimiento
ahora se destina
a vigilancia,
seguros o
reforzamiento
físico**



SOBRE EL AUTOR

Gonzalo es gerente general de Banco Bci Perú. Tiene un doctorado en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), un máster en Economía y Finanzas por el CEMFI (Banco de España) y estudios de postgrado en Harvard Business School. Ha ocupado cargos de dirección en distintas entidades financieras de Perú y Chile, como BBVA Perú, AFP Provida, Niubiz, Procapitales, entre otras.

El crecimiento de la delincuencia en el Perú —y en buena parte de Latinoamérica— se ha convertido en una de las principales barreras para la actividad empresarial. El impacto es transversal, pero especialmente severo para las pequeñas y medianas empresas, que representan más del 95 % del tejido productivo nacional. La inseguridad no solo genera pérdidas directas, sino que introduce riesgos sistémicos que afectan su productividad, inversión, flujo comercial y creación de empleo.

Desde la teoría económica, este fenómeno tiene explicaciones claras. Gary Becker, por ejemplo, planteó que los delitos actúan como un incremento de los “costos de transacción”: lo que antes se invertía en innovación o crecimiento ahora se destina a vigilancia, seguros o reforzamiento físico. Otra perspectiva lo define como un “impuesto criminal”, un costo no estatal que reduce márgenes, distorsiona precios y condiciona

decisiones de localización, horarios y expansión.

Douglass North, por su parte, advirtió que altos niveles de criminalidad deterioran el capital social, incrementan la informalidad y reducen los incentivos para invertir. Y es que, cuando el crimen sustituye la confianza, el mercado pierde eficiencia.

En el Perú, estos efectos son visibles cada día: mayor presupuesto en seguridad privada, interrupciones logísticas, incremento de extorsiones y un menor flujo de clientes en zonas de riesgo. Para las pequeñas empresas —que operan con márgenes ajustados y sin músculo financiero— estos costos resultan, muchas veces, insostenibles. El resultado es un círculo vicioso: menos competitividad, más informalidad y, en no pocos casos, cierre de negocios.

El impacto en empleo y recaudación es evidente. Sin embargo, la experiencia internacional demuestra que la inseguridad puede enfrentarse con decisión y estrategia. Medellín y Bogotá, en Colombia,

transformaron su realidad con inversión en transporte público, urbanismo social, fortalecimiento institucional y trabajo conjunto entre empresas, gobierno y ciudadanía. El cambio permitió atraer inversión e impulsar un ecosistema emprendedor hoy reconocido en la región.

El Salvador, con un enfoque de seguridad polémico en su esencia política, ha reactivado zonas comerciales antes inaccesibles y disminuido costos operativos para negocios de todos los tamaños. Mientras que, en México y Colombia, sectores como agricultura, transporte y comercio implementaron plataformas compartidas de monitoreo, protocolos antiextorsión y vigilancia comunitaria. ¿Los resultados? Menos pérdidas, mayor coordinación y más resiliencia empresarial.

¿Qué pueden, entonces, hacer los empresarios peruanos frente al avance de la delincuencia que aqueja al país? En primer lugar, establecer un ‘mapeo’ profesional de riesgos: identificar puntos críticos por zonas, horarios, logística y productos. También apelar a tecnología accesible, como cámaras en la nube, GPS para flotas y el control digital de inventarios.

Luego, resultará clave establecer redes colaborativas, a través de alianzas entre negocios del mismo distrito o rubro. Una correcta gestión financiera del riesgo (pólizas revisadas, fondos de contingencia y contratos con cláusulas de seguridad) y la formalización y trazabilidad documental serán complementos necesarios, además de la incidencia y el diálogo entre gremios y empresas, donde se propongan políticas públicas y estos participen activamente en su implementación.

El reto es enorme, pero no imposible. La seguridad ya no puede depender exclusivamente del Estado. El sector empresarial debe asumir un rol más activo, fortaleciendo su institucionalidad, digitalizando operaciones y promoviendo alianzas que reduzcan vulnerabilidades. Solo así podremos contener el costo económico y social del crimen, y recuperar un entorno favorable para invertir, emprender y crecer. ■

"BECAS BCP" IMPULSA EL TALENTO JOVEN PERUANO Y MAXIMIZA EL POTENCIAL DE LOS FUTUROS PROFESIONALES

Más de 1,100 becas han sido entregadas a estudiantes de escasos recursos a nivel nacional.

En el Perú el acceso a la educación superior de calidad es limitado. Solo 3 de cada 10 jóvenes logran matricularse y, para el caso de estudiantes que viven en situación de pobreza, solo 1 de cada 10 logra hacerlo. En ese sentido, resulta clave la iniciativa "Becas BCP", el principal programa de Responsabilidad Social de la institución financiera. Ésta apunta a reducir la brecha de acceso a la educación superior de calidad al apoyar a jóvenes talentosos de escasos recursos para que puedan convertirse en profesionales altamente empleables.

A través del programa "Becas BCP", más de 500 jóvenes en todo el país —40% proviene de provincias— han logrado concluir sus estudios superiores y hoy trabajan en empresas reconocidas del Perú. A la fecha, el BCP ha entregado más de 1,100 becas universitarias y técnicas desde el 2012, cuando se lanzó el programa, lo que representa una inversión de más de S/53 millones.

ENFOQUE INTEGRAL

"El programa Becas BCP es una iniciativa integral. No solo abarca la parte económica, sino que, además, ofrece el apoyo y recursos para garantizar que nuestros becarios se adapten adecuadamente a la vida de estudios superiores y, luego, se vayan convirtiendo en profesionales altamente empleables", destaca Verónica Roca Rey, gerente de Responsabilidad Social y Relaciones Públicas del BCP.

En ese sentido, los componentes del programa son financiamiento, desarrollo de talento, empleabilidad y comunidad. El primero de ellos provee los fondos requeridos para que los estudiantes puedan cursar una carrera de pregrado en una institución educativa de alto nivel y calidad, incluyendo la cobertura al 100% de los gastos académicos, de graduación y de titulación. Además, cubre los



costos de alojamiento y alimentación, si corresponde, y proporciona adicionalmente una laptop a cada becario y clases de inglés.

El componente de desarrollo de talento proporciona acompañamiento con tutores para promover y potenciar el desarrollo de competencias, herramientas y bienestar integral necesario para los becarios en la educación superior; y fomenta actividades como bootcamp, talleres de habilidades blandas, el Lab Social y un programa de Mentoring Laboral. El componente de empleabilidad se enfoca en brindar las competencias, herramientas y habilidades necesarias para el inicio de su vida laboral, a través de búsqueda de prácticas pre-profesionales hasta el crecimiento y continuación de sus carreras profesionales una vez egresados, conectándolos con empresas de prestigio.

Por último, el componente de comunidad fomenta la creación de lazos sólidos entre los becarios, quienes disfrutan de espacios recreativos diseñados para promover la interacción entre todos los participantes.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

"Becas BCP" ha establecido alianzas estra-



tégicas con las instituciones de educación superior más reconocidas del país, como la Universidad del Pacífico, la Universidad de Lima, la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad de Piura, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), la Universidad de Ciencia y Tecnología (UTEC), la Universidad ESAN, la Universidad Privada del Norte, la Universidad Tecnológica del Perú, la Universidad Continental y el Instituto TECSUP. Los becarios acceden a estudiar una de las 70 carreras más demandadas del mercado, como Administración de empresas, Contabilidad, Economía, Ingeniería Ambiental, Ingeniería Civil, Ingeniería de Gestión Minera, Ingeniería Industrial, Medicina, Negocios Internacionales, Big Data y Ciencia de Datos, Diseño y Desarrollo de Software, Mecatrónica Industrial, Tecnología de la Producción, entre otras.

Hoy se encuentra abierta una nueva convocatoria al programa "Becas BCP", cuyo plazo de posulación vence el próximo 5 de enero. ■



AGROEXPORTACIÓN

DEAL EN MADURACIÓN

Frutura, accionista mayoritario de Agrícola Don Ricardo, se encamina a concretar la adquisición de la participación minoritaria del fundador de la empresa, Ricardo Briceño. Ello como parte de una movida clave para destrabar la venta de una de las exportadoras de frutas frescas mejor posicionadas del país y elevar su atractivo frente a posibles compradores.



POR CLAUDIA GUTIÉRREZ C.

El deal de Agrícola Don Ricardo, develado en exclusiva por SEMANAeconómica en julio de este año (SE 1969), está a punto de dar un giro clave. Según pudo conocer esta revista a través de fuentes con conocimiento directo de las negociaciones, Frutura —la plataforma global de frutas frescas creada por el fondo estadounidense Renewable Resources Group (RRG)— tendría bastante avanzado un acuerdo para adquirir la participación minoritaria de su fundador, Ricardo Briceño.

Dicha operación constituiría un paso clave en el proceso de venta de una de las productoras y exportadoras de frutas más importantes del país, ya que le permitiría a Frutura ofrecer a los postores el control total de la compañía, su *management* y sus acciones.

Propiedad consolidada

Desde julio hasta hoy, el proceso de venta de Agrícola Don Ricardo había avanzado sin poder hallar un comprador interesado en la posición mayoritaria de Frutura. De acuerdo con la información a la que accedió SEMANAeconómica, si bien algunos postores manifestaron su interés, ninguno logró presentar una oferta económica lo suficientemente atractiva para el vendedor. Por este motivo, Frutura habría visto en la compra del paquete minoritario de Briceño una alternativa interesante para consolidar la propiedad de la compañía y, así, volver más atractivo el paquete de venta.

El ex presidente de la Confiep y fundador de Agrícola Don Ricardo aún mantiene su participación y posición como presidente del directorio en la compañía, como confirmó él mismo a SEMANAeconómica durante la elaboración de este informe. Frutura, sin

embargo, ya habría avanzado en un acuerdo para comprarle su participación minoritaria, equivalente a alrededor del 45% del capital de la empresa, cifra que incluye la propiedad directa e indirecta. Es decir, todas las acciones que el empresario posee en la compañía y también las acciones de otras empresas que participan en Agrícola Don Ricardo, según señalan las fuentes a las que accedió esta revista.

El cierre de la transacción incluso podría consumarse antes de que termine este 2025. “Los términos generales ya estaban, de alguna manera, en el convenio de 2021. Cuando se compra la parte mayoritaria, normalmente el vendedor se reserva los derechos de venta de la cuota restante. Esto se negocia después

Composición de Agrícola Don Ricardo

Ubicación:



Cantidad de fundos: 12

Cantidad de hectáreas de cosecha: 1,571.4

Cantidad de plantas de packaging: 4

Frutas producidas: Uvas, arándanos y mandarinas

Nombre del Fundo	Producto(s) cosechado(s)
Casa Chica	Uvas, arándanos
La Máquina	Uvas, arándanos
Don Carlos	Uvas, arándanos
Yancay	Uvas, arándanos
Santa Rosa	Uvas, arándanos
El Tunal	Uvas
La Vela	Arándanos
La Pausa	Uvas
La Unión	Uvas
El Alto	Uvas
La Rinconada	Mandarinas
La Quebrada	Uvas

Fuente: Agrícola Don Ricardo

de un período. Eso es lo que ha ocurrido”, precisa a SEMANAeconómica una fuente con conocimiento directo de la operación.

Con la consolidación del control de Agrícola Don Ricardo, el *ticket* de la transacción podría ubicarse incluso por encima de los US\$100 millones inicialmente estimados para el *deal*. “Conceptualmente hablando, siempre será más atractivo comprar una posición de control total”, explica el director del área corporativa de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Víctor Abad. Y es que tener a un propietario único elimina las limitaciones propias de contar con un socio minoritario, como diferencias en los derechos de venta o discrepancias en la toma de decisiones. “Primero [Frutur] ordenará la casa internamente para, luego, salir a vender sin restricciones. El proceso se ha acelerado”, agrega otra de las fuentes citadas previamente.

Candidatos naturales

Dada la dimensión del *ticket*, los postores con mayores posibilidades para acometer la operación y hacerse con el activo serían fondos extranjeros. “Podría ser un buen activo para un fondo de pensiones canadiense. Para ellos, este tipo de operaciones no resulta grande. Además, conocen el Perú, ya que varios de ellos tienen inversiones en el sector

El acuerdo de compra involucraría al 45% de acciones que hoy mantiene Ricardo Briceño

agroexportador”, estima una fuente enterada en las negociaciones, sin autorización para declarar. Un antecedente que refuerza esa tesis es la adquisición concretada en 2022 por el fondo de pensiones canadiense PSP Investments para comprarle a Hortifrut el 75% de sus acciones sobre HFE Berries Perú, ubicada en Chiclayo. En esa misma línea, el control total sobre la propiedad de Agrícola Don Ricardo le permitiría a Frutur incluso vender los activos por zonas geográficas o por cultivos (ver gráfico), si así lo dispusiera.

El nuevo capítulo de este *deal* se escribe justo en un contexto de buenas perspectivas para el M&A en el ‘agro’ (ver *Un apetito que no cesa* en la pág. 40). Se espera que entre 2026 y 2027 se concreten entre dos y tres transacciones relevantes, ya sea por la apertura de accionariados a fondos de inversión o por salidas de estos últimos, según Abad. ■



SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú

Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete



SE EXTIENDE EL SUPERCICLO

Las proyecciones de los precios de los metales no podrían ser más auspiciosas para el Perú: el oro, la plata y el cobre mantendrían sus precios altos durante los próximos meses e incluso existiría margen para una apreciación mayor. Ello en beneficio de la economía, los términos de intercambio y la recaudación tributaria.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

El rally de los metales no da señales de agotamiento de cara al 2026. Ahora mismo, el oro se mantiene en zona de precios récord, la plata preserva un impulso importante y el cobre muestra perspectivas de una demanda futura creciente. Para el Perú, que cuenta con una canasta exportadora fuertemente concentrada en dichos *commodities*, el impacto favorable se plasmará en indicadores como los términos de intercambio, la recaudación y desempeño macroeconómico. “Sólo en el último año, este impulso ha explicado un poquito más de tres puntos del PBI. Y el Perú este año va a crecer 3.3%”, resalta el economista jefe para América del Sur de J.P. Morgan Chase, Diego Pereira.

Los pronósticos de cara al próximo año son igualmente auspiciosos. Las proyecciones de diversos analistas apuntan que el oro y la plata mantendrán sus cualidades de activo refugio, mientras que el cobre



suma nuevos motores de demanda a una velocidad mayor que el incremento de la oferta global. Por todo esto, la perspectiva es que los precios se mantendrían elevados durante varios meses más para beneficio del Perú. “Hemos corregido todos nuestros metales al alza para el 2026”, afirma la analista *senior* de Scotiabank, Katherine Salazar.

Para Bárbara Mattos, *senior vicepresident* de *Corporate Finance* en Moody's Ratings, serán tres los frentes que marcarán el devenir de los precios de los *commodities*: el pulso del crecimiento global, las políticas monetarias y la incertidumbre geopolítica. Pero, más allá de esas circunstancias de corto plazo, existen *drivers* estructurales como la transición energética, el avance de la inteligencia artificial y la acelerada expansión de los *data centers*, que generan presiones adicionales de demanda para metales como el cobre y la plata, incluso en eventuales contextos de crecimiento económico moderado.

Condiciones persistentes

El oro difícilmente tendrá otro año de rally similar al 2025, en el que lleva un retorno cercano al 60% y ha tocado máximos históricos en más de 50 ocasiones. Aun así, su precio se mantendría alto y con tendencia alcista, de la mano de las tensiones geopolíticas, los recortes de tasas de la Reserva Federal de Estados Unidos y la sostenida demanda de diversos ban-



En Pluxee, líder mundial en beneficios e incentivos,
abrimos un mundo de oportunidades para ayudar a las empresas a crear
relaciones más significativas con sus colaboradores.

ESTE 2025

+3,500 EMPRESAS

NOS ELIGIERON COMO SU **SOCIO ESTRATÉGICO** PARA
ATRAER, MOTIVAR Y FIDELIZAR A SUS EQUIPOS.

Gracias por acompañarnos a transformar la
experiencia de sus colaboradores.

BBVA

Scotiabank.

ARCACONTINENTAL

MAPFRE

NTT DATA

Clínica
Internacional

BANCO
PICHINCHA

Bac^{us}

Unilever

Colgate-Palmolive



pluxee.pe

pluxee

Revistas.PeruRadio.net.pe

cos centrales. En esa línea, Scotiabank ya elevó su proyección para 2026 a US\$4,100 por onza de oro y Credicorp Capital la coloca incluso por encima, en US\$4,180. “Para el oro es difícil imaginar un escenario muy distinto al actual. Lo más probable es una continuidad del entorno que hemos visto”, anticipa Mattos.

Ese entorno también repercute en el Perú. El oro, al igual que los otros metales clave de la canasta exportadora del país, funciona como amortiguador fiscal, sostiene la balanza comercial y contribuye a un tipo de cambio más estable. Al respecto, Pereira resalta que los términos de intercambio para el Perú están 18% por encima de los niveles de hace un año y 50% sobre los previos a la pandemia del Covid-19, en 2020. Y, aunque semejante *shock* debería traducirse en mayor inversión, el entorno sigue limitando ese efecto. “El país podría crecer entre 1.5 y

2 puntos más por año, si el entorno fuera más estable”, añade Pereira.

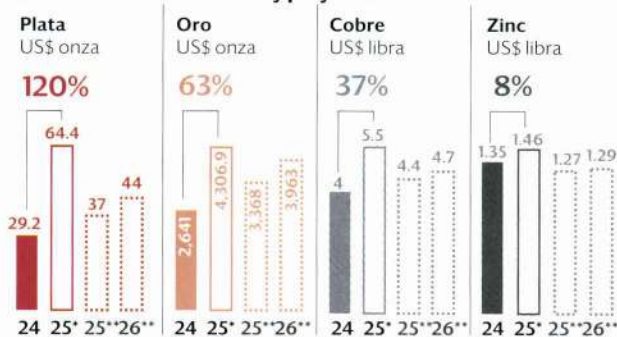
Hoy, la plata se suma a la dinámica alcista. “Se está comportando muy similar al oro, con alzas particularmente fuertes en los últimos meses. Hay

una correlación y el principal *driver* del oro ha sido la demanda de inversionistas en ETF y de bancos centrales”, explica el vicepresidente de *Research* de Credicorp Capital, Miguel Leiva.

Luego de un fuerte salto, la plata cotiza sobre los US\$60/oz, lo que equivale a un salto de más de 100% respecto al año anterior. Así, Scotiabank estima un precio promedio de US\$50/oz en 2026 y Credicorp Capital estima unos US\$46/oz; ambos por debajo de la cotización actual, pero muy por encima del promedio de US\$37 del 2025.

Esto se explica por el déficit que aqueja al mercado desde 2020 y también por la fuerte demanda industrial de sectores relacionados con la transición energética. “Ha habido un incremento sustancial de la demanda dirigida al segmento fotovoltaico; en parte puede estar vinculado al

Rendimiento de los metales y proyecciones 2026



*A inicios de diciembre /

**Proyecciones promedio del FocusEconomics Dic 2024 y Dic 2025

Fuente: Investing

mayor consumo de energía asociado a la inteligencia artificial (IA)”, complementa Leiva.

La demanda tecnológica

El cobre —el principal metal de exportación peruana— ofrece la narrativa más estructural de todos los metales para 2026. Su salto superior al 30% en 2025 se apoya en fundamentos sólidos: interrupciones en minas de Chile e Indonesia, caída de leyes y una oferta que no crece al ritmo que requiere el mundo. “La construcción de *data centers* demandará entre 400,000 y 500,000 toneladas adicionales de cobre por año hasta 2030. Eso va a mantener el precio alto”, prevé Salazar.

Credicorp Capital, por ejemplo, proyecta US\$10,130 por tonelada en 2026, con un sendero ascendente hacia US\$10,700 en 2029. “Esperamos correcciones en el corto plazo, pero la tendencia general sigue siendo alcista”, añade Salazar.

Hoy, el consenso global ubica el precio en torno a los US\$10,245. Para el Perú, este escenario se traduce en una moneda más fuerte, una balanza comercial favorable y un crecimiento estable. “Si el proceso electoral es ordenado y el clima para los negocios mejora, la inversión privada podría crecer mucho más de lo previsto actualmente”, advierte Pereira.

El zinc y el estaño completan el cuadro. El primero sigue siendo un termómetro del ciclo industrial clásico: Scotiabank anticipa US\$1.40 por libra en 2026, ligeramente por encima del promedio del 2025. El estaño, en cambio, se alinea con la transformación tecnológica gracias a su uso esencial en soldaduras de *chips*.

Hoy, Credicorp Capital proyecta US\$35,000 por tonelada en 2026, aunque los niveles recientes —cerca de US\$39,000— sugieren un sesgo alcista. “El estaño se mueve cada vez más con la curva tecnológica global; con mayor uso de IA se esperaría más demanda para estos fines”, apunta Leiva.

Para el Perú, los números convergen en la misma dirección: 2026 será otro año de precios favorables para los metales, mientras la economía interna transita su propio ajuste. “El empujón externo está sobre la mesa y lo estará en 2026. La diferencia la hará el entorno doméstico”, concluye Pereira. ■

“Hemos corregido todos nuestros [precios de] metales al alza para 2026”

ESPECIAL

PERÚ EN EL 2026





Certezas en medio de la incertidumbre

Independientemente de su color político, el próximo presidente enfrentará un escenario de gobernabilidad muy frágil. Ello a raíz del empoderamiento del Senado y de lo difícil que resultará construir un escudo parlamentario sólido.

POR JUNIOR MIANI

Algunas certezas se vislumbran en medio del imprevisible e históricamente volátil panorama electoral: más allá de su color político, quien transite por el jirón Junín con la banda presidencial e ingrese a Palacio de Gobierno la tarde del próximo 28 de julio deberá lidiar con un escenario de gobernabilidad complejo. ¿El motivo? Un Senado sumamente empoderado por las facultades que ahora

le confiere la Constitución y una bancada potencialmente pequeña en esa cámara, que obligará al siguiente gobierno a forjar alianzas.

Este nuevo reparto de cartas podría propiciar nuevas pugnas, episodios de alta tensión y crisis políticas entre la persona que ocupe la Presidencia de la República y el flamante Senado. Y, de concretarse, terminaría configurando un escenario muy similar al observado duran-

te el último quinquenio.

Sujeción parlamentaria

El Senado es el principal sostén para la gobernabilidad en el nuevo sistema político. Entre sus numerosas atribuciones está la de poder vacar al presidente por incapacidad moral permanente (SE1908). “El aumento del poder del Congreso ha desnaturalizado el modelo presidencialista. El Senado no puede ser disuelto,

como sí puede hacerse con la Cámara de Diputados”, advierte Jeffrey Radzinsky, director de GFP Consultores.

El próximo presidente deberá asegurar el respaldo continuo de 21 senadores para sobrevivir en el poder durante el próximo quinquenio. Sólo así podrá evitar que la oposición reúna los 40 votos —dos tercios de la cámara— que requerirá la vacancia. “Más allá de que gane las elecciones un candidato de derecha, izquierda, *antiestablishment* o radical, es probable que llegue debilitado al Congreso. Si tiene 10 senadores, ya estará en un escenario de vulnerabilidad”, remarca el secretario general de Transparencia, Omar Awapara. Incluso, el siguiente mandatario podría llegar a encarar un panorama como el de la ex presidenta Dina Boluarte o el del actual presidente José Jerí. “Sin acuerdos políticos es posible que se llegue a una situación de dependencia absoluta”, vaticina Radzinsky.

Si los niveles de votación de los partidos terminan siendo bajos, como sucedió en los comicios de 2021, es posible que el futuro presidente no obtenga el respaldo suficiente en el Senado para evitar la vacancia. Hoy, ningún partido supera el 10% de las preferencias en los sondeos de Ipsos Perú. Conforme avance el proceso electoral, dichas preferencias se concentrarán en un número relativamente reducido de agrupaciones, de acuerdo con las fuentes consultadas. “En la elección del 2006 hubo 24 candidatu-

ras, más que en las del 2011, 2016 y 2021, pero el voto se concentró más. Las tres principales opciones [el Apra, Unión por el Perú y Unidad Nacional] tuvieron 98 escaños”, recuerda Radzinsky. Para acceder al Senado, un partido debe superar el 5% de los votos válidos y obtener tres senadores como mínimo. “La valla electoral hoy es más estricta, por eso no deberían acceder tantas opciones [de partidos]”, añade Radzinsky. Bajo esas reglas de juego, el próximo presidente tendría pocos partidos disponibles en el Senado para negociar alianzas.

El voto *antiestablishment*

Algún candidato capitalizará el descontento de las regiones que registraron fallecidos durante las protestas de finales de 2022 e inicios de 2023. Existe un 48% de electores que votarán en blanco, viciado o que todavía no decide el candidato de su preferencia (ver gráfico *Evolución del voto en blanco...*), de acuerdo con Ipsos. “Lo único que sabemos es que hay un grupo muy grande que no se ha inclinado por ninguna opción. Salvo en el fujimorismo, no hay un voto duro. Y, por eso incluso puede que su apoyo sea temporal”, explica Awapara.

Esta falta de decisión permite que alguno de los candidatos despliegue un discurso que aproveche la desafección en las regiones del sur. Una constante de las últimas elecciones es, por ejemplo, que el votante de izquierda demore hasta las últimas semanas para

El próximo presidente deberá asegurar el respaldo continuo de 21 senadores para sobrevivir en el poder

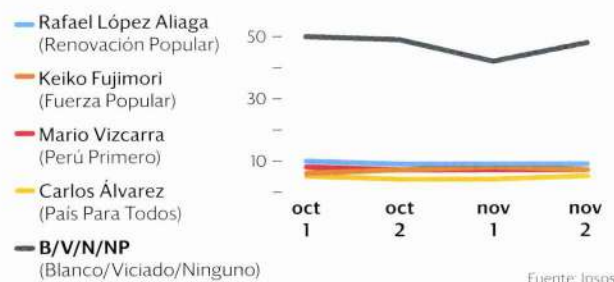
definir su voto.

La suma de las preferencias por opciones izquierdistas en las últimas cinco elecciones creció exponencialmente en los días previos a los comicios (ver gráfico *Evolución del voto presidencial...*). “El comportamiento del elector de izquierda se define hacia el final de la campaña. Y, hoy, existe un porcentaje amplio que todavía no decide su opción, por lo que el com-

portamiento para estas elecciones tendrá un comportamiento similar al de 2021”, prevé Franco Olcese, socio fundador de Centro Wiñaq.

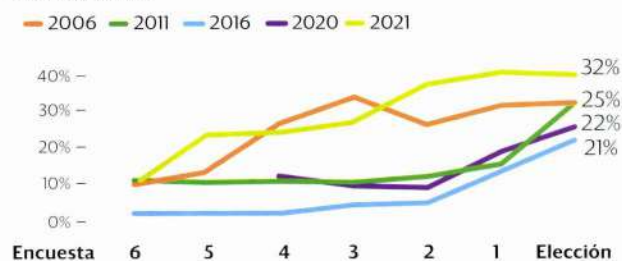
De esta manera, existe un importante espacio en el electorado para que surjan alternativas distintas a las que hoy encabezan las encuestas. Y que podrían tener una amplia influencia en cómo se repartirá el poder de cara al próximo quinquenio. ■

Evolución del voto blanco, viciado o indeciso frente a candidaturas



Evolución del voto presidencial de izquierda en primera vuelta, entre encuestas de intención de voto y las elecciones

En las últimas tres elecciones, los votantes de izquierda recién definieron su preferencia en las últimas encuestas previas a los comicios.





Inversión y crecimiento frente al fantasma electoral

La economía peruana entrará al 2026 con una dinámica positiva, que desafiará los patrones de años electorales pasados. Y las condiciones internas y externas están dadas para sostener un crecimiento similar al del año que termina.

POR JONATHAN TERRANOVA

El Perú ingresará al 2026 con una economía en pleno crecimiento y una inercia que pondrá a prueba los paradigmas tradicionales. Las proyecciones de crecimiento del PBI peruano para el 2026 se mantienen en torno a 3% y no se espera, al menos de momento, que el tan mentado 'ruido electoral' se constituya como un freno para alcanzar o incluso superar ese objetivo.

De hecho, los indicadores entre enero y septiembre del

2025 ya desmontaron los pronósticos más conservadores y evidenciaron una demanda interna más sólida de la prevista. Con la inversión y el consumo firmes, sumados a un viento externo excepcional, el debate ahora mismo no versa sobre una desaceleración, sino en torno a cuánto de la actual inercia se puede mantener durante los meses de campaña electoral. "Para el próximo año vemos un crecimiento cerca del 3.2%, lo cual es bastan-

te favorable. La tendencia se mantendría en el 1S26. No esperamos que el tema electoral cambie mucho eso. Hay un ambiente más optimista desde el mercado y los empresarios", enfatiza Daniel Velandia, economista jefe de Credicorp Capital.

Motores encendidos

Hoy, los indicadores internos, en general, dan cuenta de buenas señales. La demanda interna, que llegó al cuarto trimestre más firme →



Este 2026 suma a tu equipo al **mejor socio estratégico**

Somos tecnología, datos y un servicio personalizado
para optimizar tu **Gestión de Personas**

Una comunidad que crece



+10.000
clientes

+2.000.000
colaboradores
felices ;)

Inteligencia que potencia



95% de los desarrollos
son impulsados
con IA



400 nuevas
funcionalidades
al año



+300 devs
e ingenieros
trabajando en la
mejora continua

Experiencia que marca la diferencia

4.9/5



en servicio al cliente

<1 minuto

Tiempo de respuesta
en nuestro chat

·buk· Crea un lugar de trabajo **más feliz ;)**
Revistas.PeruRadio.net.pe

de lo previsto, se perfila para sostener en el 2026 un ritmo similar al de este año.

En cuanto a la inversión privada, las estimaciones de entidades como J.P. Morgan Chase, BBVA y Scotiabank coinciden en que tendería a moderarse tras un 2025 especialmente dinámico, pero que mantendría buenos números. En esa misma dirección apuntan algunos indicadores adelantados, como las ventas de cemento y la importación de bienes de capital. “Prevemos un menor crecimiento por efecto base. Pero, al margen de ese efecto, el ritmo es significativo. En la medida que no haya un candidato antiinversión que escale en las encuestas, hay posibilidades de mantener un buen ritmo en el 1T26”, sostiene el subgerente de estudios económicos de Scotiabank, Pablo Nano.

La banca también percibe este entorno optimista. El segmento corporativo de entidades como BCP y BBVA ya han tomado nota de que hay más empresas interesadas en tomar créditos para *capex* y refinanciamientos. “Esperábamos un ánimo empresarial más cauto este año. Definitivamente

la situación macroeconómica favorable ha cambiado el *mindset*. Todo parece indicar que las condiciones macro positivas van a mantenerse hacia 2026”, afirma el gerente de banca corporativa de BCP, Gerardo Moreno.

Esa inercia marcaría el arranque del año e incluso los meses venideros. “Varias operaciones no llegaron a firmarse en diciembre y se trasladarían a enero. El 1T26 estará, por lo menos, al nivel del 1T25; y las oportunidades que identifiquemos en el 1T26 marcarán el volumen del 2S26”, anticipa el director divisional del BBVA Perú, Antonio Benites.

Juan Carlos Odar, director de Phase Consultores, adelanta que los sectores que liderarían el crecimiento son los de servicios y consumo. Abonan en este sentido factores como la baja inflación, la recomposición del ingreso real, el descenso de tasas y el retiro de los fondos de las AFP.

Habrà más dinero para gastos y, ante esa perspectiva, los *retailers* anticipan un primer semestre diferente al típico valle estacional del sector. “La liberación de las AFP impactará en enero y febre-

“No esperamos que el tema electoral cambie la tendencia positiva. Hay optimismo desde el mercado y los empresarios”

ro. Las proyecciones tienen una mirada optimista hacia el 2026”, remarca el director ejecutivo del Jockey Plaza, Juan José Calle.

Vientos favorables

El frente externo añadiría un empuje clave, especialmente porque los términos de intercambio se mantendrían en niveles históricamente altos durante 2026. “El Perú está viviendo un escenario internacional benévolo en extremo y esperamos que mantenga ese impulso”, indica el economista jefe para América del Sur de J.P. Morgan Chase, Diego Pereira.

Dicho entusiasmo se concentra, principalmente, en los precios del oro, la plata y el cobre. “La perspectiva es altamente alentadora. Esperamos un 2026 mejor que el 2025 por el entorno de precios”, adelanta el director ejecutivo de Volcan, Luis Fer-

nando Herrera.

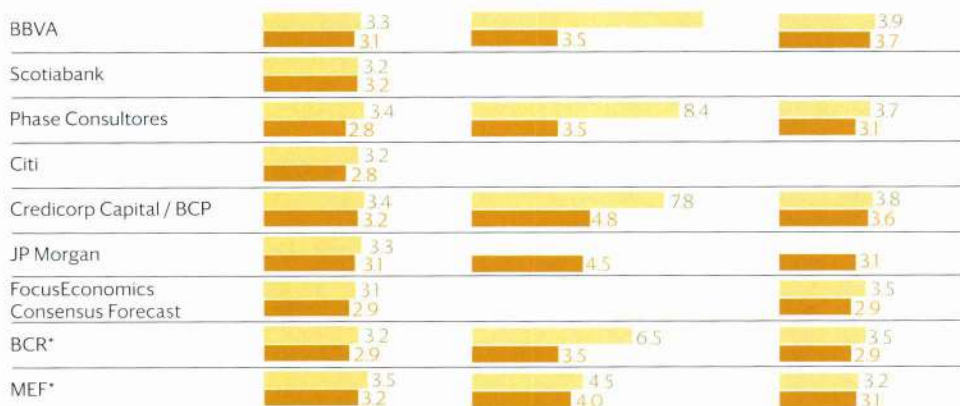
Otros sectores vinculados al frente externo también aportarán lo suyo. El ‘agro’, por ejemplo, encadenaría su tercer año de crecimiento y la pesca mostraría más dinamismo, tras un 2025 regular. “El clima puede favorecer la dinámica de pesca y ‘agro’”, señala Odar. Una lectura con la que coinciden desde el ámbito corporativo. “No vemos señales de preocupación en pesca; los precios de harina y aceite siguen firmes. En el ‘agro’ mantenemos buenos niveles de inversión y el mercado está absorbiendo los altos volúmenes de arándanos a precios razonables, que no han caído como anticipábamos”, argumenta el CFO de Exalmar y Agroindustrial Beta, Raúl Briceño.

Por el lado de los riesgos, además del frente externo comercial y geopolítico hay dos elementos que concentran la atención para el 2026. El primero es el de la sostenibilidad fiscal: aunque la deuda pública peruana sigue siendo de las más bajas de la región, el marco fiscal ha sufrido erosiones. “No se puede estar cambiando la regla fiscal una vez por año e incumplirla. Deberíamos tener un superávit a estos precios de exportación”, remarca Pereira.

El otro elemento es la pobreza: queda por verse si el crecimiento finalmente logrará impactar en una reducción significativa de la misma, que aún se mantiene en niveles superiores a los de la pandemia del Covid-19. He ahí una tarea pendiente y urgente. ■

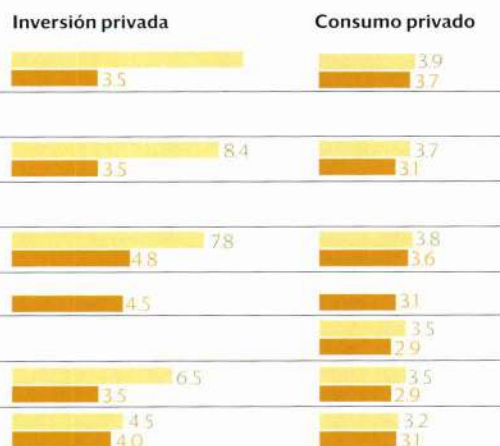
Proyecciones económicas del PBI 2025 - 2026
Var % real interanual

■ 2025 ■ 2026



*Proyecciones del BCR y MEF corresponden a septiembre y agosto, respectivamente.

Proyecciones de consumo e inversión privada 2025-2027
Var % real interanual



Fuente: Proyecciones de analistas, oficiales y FocusEconomics Consensus Forecast de diciembre

"EL RENTING VEHICULAR ES MÁS EFICIENTE QUE LA COMPRA DIRECTA"

Eddy Yokoyama, *Chief Operations Officer* de MITTA Perú, detalla por qué MITTA Perú es el aliado clave para la movilidad corporativa de las empresas en el Perú.

¿Cuál es la oferta de movilidad corporativa de MITTA Perú para el 2026?

Si bien el contexto político-económico genera incertidumbre, esto también abre una oportunidad para el renting operativo, porque muchas empresas están optando por no comprometer su línea de crédito en la compra de vehículos y prefieren destinar esos recursos a su core business. Para el 2026, en MITTA Perú estamos enfocando nuestra propuesta precisamente en ese valor: ofrecer un servicio de renting a todo costo que incluye mantenimientos, reparaciones, seguros y la gestión completa de la flota. No se trata solo de entregar vehículos, sino de asegurar que estén siempre operativos y que las operaciones de nuestros clientes no se detengan, algo clave en sectores como retail, comercial y servicios, donde hemos crecido bastante este año. Además, asumimos toda la carga administrativa relacionada a la flota —pagos, coordinaciones, seguros y renovaciones— para que las empresas puedan concentrarse en su negocio mientras nosotros nos ocupamos de todo lo demás."

¿Qué es lo que las empresas más valoran del servicio de renting?

El nivel de soporte y la calidad técnica que ofrecemos. Venimos de 28 años de operación en el sector minero, el más exigente en normas de seguridad, procedimientos y estándares, y ese know-how lo hemos trasladado a todos los demás sectores. Desde 2020, cuando MITTA Perú se independiza del grupo Mitsui Automotriz, hemos logrado trabajar con más de 30 marcas para industrias como alimentos, servicios, agroindustria y construcción. Además de talleres in-house en operaciones mineras, contamos con un taller propio en Lima certificado por seis marcas, lo que nos permite brindar mantenimiento con estándares oficiales y garantías de fábrica. A esto se suma una atención personalizada y soporte técnico 24/7.



"Nos preocupamos por que la flota esté 100% operativa. Entonces, la producción de nuestros clientes nunca falla"

¿Cómo manejan aspectos como la electromovilidad y la analítica de flotas?

En el tema de electromovilidad, trabajamos de la mano con las marcas y acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso de aprendizaje, porque todavía existe mucho desconocimiento y mitos alrededor de los vehículos híbridos y eléctricos. Ofrecemos test drives para que puedan probarlos, entender su autonomía —que hoy supera los 350 km—. Brindamos soluciones integrales que permiten adoptar la electromovilidad de manera segura y eficiente. A esto se suma nuestra oferta en analítica de flotas a través de Geotab, de la cual somos resellers oficiales. Esta tecnología no solo muestra ubicación o recorridos, sino que extrae información directamente de la computadora del vehículo: consumos, fallas, hábitos de conducción, uso fuera de horario, entre otros. Toda esa data se consolida en una plataforma que genera reportes personalizados.

¿Por qué MITTA Perú es un aliado clave?

Buscamos ser realmente un socio estratégico, y eso empieza por entender a fondo la operación de cada cliente antes de ofrecer cualquier solución. Nuestro enfoque no es entregar un vehículo, sino proponer el producto y el plazo que mejor se adapten a la dinámica del negocio, incluso evaluando extensiones de contrato cuando eso permite reducir tarifas y mantener la operatividad al 100%. Acompañamos toda la gestión con soporte constante y con análisis telemático a través de Geotab, lo que nos permite identificar oportunidades de mejora en consumo, rutas, logística, horarios de uso e incluso alertas como fotopapeletas. Nuestro aporte va más allá del renting: ofrecemos movilidad integral, tecnología y asesoría continua para que cada vehículo opere de manera eficiente y para que la empresa pueda optimizar su operación de principio a fin. ■

SANTORINI: EL NUEVO ESTÁNDAR DE LUJO FRENTE AL MAR EN ASIA

Grupo Taurus presenta su proyecto más exclusivo, donde cada propietario diseña su casa y disfruta acceso directo al mar en una de las zonas más privilegiadas del sur de Lima.

En un contexto donde muchos profesionales buscan equilibrar su ritmo laboral con espacios que fomenten la desconexión, el bienestar y la vida en familia, el mercado de casas de playa en Asia continúa consolidándose como una de las inversiones más deseadas. Bajo ese panorama, Condominio Santorini, el proyecto más reciente de Grupo Taurus, llega para redefinir la experiencia de vivir frente al mar y convertirse en el protagonista del verano 2026.

Con más de 17 años de trayectoria desarrollando proyectos de playa —entre ellos Pano-rama, Formentera, Mallorca y Mikonos— Grupo Taurus ha construido una reputación sólida en el segmento inmobiliario *premium*. Hoy, esa experiencia se refleja en Santorini, un condominio que toma como base el éxito de Mikonos, pero que lo mejora en cada detalle para ajustarse a un público cada vez más exigente.

“Santorini es un proyecto pensado para quienes buscan lo mejor en viviendas de playa, con un enfoque único en personalización y diseño”, señala Ricardo Marrou, gerente general de Grupo Taurus. Y es precisamente esta posibilidad de diseñar la vivienda según el estilo y personalidad del propietario la que marca la diferencia y refuerza el carácter exclusivo del proyecto.

Santorini ofrece modelos de casas que se ajustan a la ubicación específica de cada unidad dentro del condominio, junto con alternativas de personalización que permiten crear espacios verdaderamente a medida. Para profesionales que valoran el estatus, el diseño moderno y los acabados de alta gama, esta propuesta se alinea perfectamente a su estilo de vida.

UN ENTORNO PENSADO PARA DESCONECTAR Y RECONECTAR

Dirigido a profesionales con carreras consolidadas, Santorini responde a una necesidad clave: escapar del estrés urbano sin renunciar al confort ni a la seguridad.

Ubicado en la privilegiada Playa Sarapampa, a la altura del Km 107 de la Panamericana Sur,



el condominio ofrece acceso directo al mar y un entorno natural que inspira descanso y relajación. Su espectacular piscina principal, junto con zonas diseñadas para grandes y chicos, crea un espacio ideal para disfrutar fines de semana, vacaciones y momentos de calidad en familia.

Además, el condominio cuenta con canchas deportivas, malecón, juegos para niños y una garita de seguridad principal, elementos esenciales para quienes buscan conectar con actividades al aire libre, practicar deportes y priorizar un estilo de vida activo.

UNA PROPUESTA QUE SEGUIRÁ CRECIENDO

Santorini no solo ofrece una propuesta sólida en su etapa actual: también proyecta un crecimiento significativo que elevará aún más su nivel de exclusividad. En los próximos meses, el condominio incorporará un exclusivo Club House y dos nuevas piscinas principales, ampliando su oferta de espacios sociales y bienestar.

Actualmente, Santorini se encuentra en preventa de su segunda etapa, lo que representa



una oportunidad especialmente atractiva para quienes buscan adquirir una segunda vivienda de playa con alto potencial de valorización.

“Para muchos profesionales, invertir en una propiedad en Asia es más que adquirir un espacio para el verano: es apostar por un estilo de vida que combina bienestar, naturaleza y comodidad, además de representar un símbolo de logro personal y familiar”, indica Marrou.

Condominio Santorini no es sólo un proyecto inmobiliario, es una propuesta integral para quienes desean reconectar con lo esencial, disfrutar de experiencias memorables en familia y proyectar un estilo de vida que refleje quiénes son y hacia dónde quieren seguir creciendo. ■



TU CASA DE PLAYA A TU ESTILO

PISCINAS CLUB HOUSE CANCHAS DEPORTIVAS JUEGOS INFANTILES



CONOCE MÁS AQUÍ

ASIA

📍 Km 107 Ant. Panamericana Sur

📞 952 893 257 - 960 723 292

🌐 grupotaurus.com.pe

UN PROYECTO DE:



TAURUS
GRUPO INMOBILIARIO

Revistas PeruRadio.net.pe
*Condominio Santorini es un proyecto en desarrollo. El Club House estará disponible a partir del 2026.

Cuatro inversiones para capitalizar el 2026

Los fundamentos de la BVL se mantendrían sólidos durante el próximo año, incluso bajo un clima de volatilidad electoral. Los nombres a seguir son los de Ferreycorp, Minsur, Intercorp Financial Services (IFS) e InRetail.



POR DANIEL GUZMÁN,
GERENTE GENERAL DE
CREDICORP CAPITAL SAB

Nuestra Bolsa de Valores de Lima (BVL) viene transitando un 2025 marcado por la buena rentabilidad, la volatilidad y la generación de oportunidades. Aunque el año comenzó con cierta cautela, el mercado mostró una resiliencia importante y dio señales claras de recuperación, especialmente en sectores clave como los de minería, banca, consumo y construcción. Lo que le permite a la plaza mirar al 2026 con buenos fundamentos.

Los detalles refuerzan el optimismo. En lo que va de año, el *performance* de la BVL es de + 55% en dólares, con un monto negociado diario de US\$15 millones, superior al registrado en el 2024. Esto es reflejo del mayor apetito que estamos viendo tanto en

clientes *retail* como entre los institucionales.

Por otro lado, las mejoras en las principales métricas macroeconómicas del país han permitido que podamos dejar de lado el ruido de corto plazo para enfocarnos en los fundamentos de las empresas y del país. En minería, por ejemplo, los altos precios de los metales que negocia el Perú —oro, plata y cobre, principalmente— dieron soporte a subidas de precio importantes en papeles como Volcan (+150% en el año), Buenaventura o Southern Copper Corporation.

Tras ello, las buenas perspectivas que se abren en el 2026 para los minerales, en general, nos permiten ver el año con muy buenos ojos. Pero el optimismo no se circunscribe únicamente

al sector minero. En bancos y financieras tenemos un factor común que ayudó a subidas importantes en sus principales acciones: menores gastos por provisiones, en línea con la mejora de la economía nacional. En consumo y construcción también vimos resultados importantes a partir de una relativa calma económica y social, y de esa generación de oportunidades descrita líneas arriba.

Hoy, los precios de las acciones no hacen más que reflejar los importantes crecimientos en los ingresos de las compañías que cotizan en la BVL. Para que tengan una idea, las utilidades en las empresas bajo cobertura subieron 37% en el primer trimestre 2025, respecto al mismo período del año an-

terior. En el segundo trimestre la subida fue de 9% y, en el tercer trimestre, de 10%. Y aún hay espacio para más incrementos en los precios de las acciones. Por eso, ahora tocará ser más selectivos con los sectores y nombres a escoger.

Los nombres del 2026

La recomendación de cara al 2026 es elegir sectores resilientes y con buenas perspectivas de crecimiento. Así, los *top picks* para los próximos 6 a 12 meses son: Ferreycorp, Intercorp Financial Services (IFS), Minsur y, a más largo plazo, InRetail.

Ferreycorp —con un *upside* de aproximadamente 33%— gusta por el buen manejo que sostiene la compañía, sus buenos resultados en lo que va del año y su importante pago potencial de dividendos (aproximadamente 10%). Por su lado, IFS —con un *upside* que bordea el 24%— resulta interesante por el buen año y el correcto manejo de provisiones, además de pertenecer a uno de los grupos financieros más importantes del país.

Minsur —con un *upside* de aproximadamente 14%—, por otra parte, llama la atención gracias a las buenas perspectivas que existen en el precio del estaño y del cobre, y también por el actual descuento que tiene en el precio de su acción, pues es de las mineras que

Si toleramos la volatilidad electoral, podremos comprar activos con buenos fundamentos y en sectores interesantes, a precios descontados

menos ha “corrido” en lo que va del año. E InRetail —con un *upside* cercano a 45%— tiene potencial por los buenos resultados que empieza a presentar, después del lamentable evento que tuvo a inicios de año en sus operaciones de Trujillo.

El gráfico que acompaña este artículo permite ver el potencial de *upside* de las acciones antes mencionadas y de otras a las que también hacemos seguimiento en Credicorp Capital. Y, tal como hemos visto, nuestra BVL ofrece oportunidades de futuro muy interesantes para quienes sepan navegar

la volatilidad —presente y futura— con estrategia y visión de largo plazo.

Los fundamentos permanecen sólidos. Si entendemos, toleramos y soportamos la volatilidad adicional que provendrá del próximo proceso electoral, podremos aprovechar buenas oportunidades para comprar activos de buenos fundamentos y en sectores interesantes, a precios descontados. La recomendación es mantener la disciplina en el largo plazo, apostar por activos y empresas de calidad, y seguir siempre de cerca el entorno político del país. ■

Retorno esperado de las principales empresas peruanas
En %





La consolidación de un nuevo orden mundial

El reacomodo geopolítico global, impulsado principalmente por EE.UU., continuará generando inestabilidad en 2026. América Latina y el Perú difícilmente saldrán indemnes de las nuevas pugnas.

POR MARCO ALVA P.

La geopolítica volvió al primer plano de las preocupaciones globales en el año que termina. El regreso de Donald Trump a la Casa Blanca ha supuesto un agresivo cambio en las prioridades de política exterior de Estados Unidos (EE.UU.) y, a juzgar por la magnitud del giro, no es exagerado afirmar que el mundo parece encaminado hacia un nuevo orden que se consolidaría en 2026.

La renovada estrategia de seguridad nacional de Washington, dada a conocer recientemente, confirma la tendencia. A lo largo del año los paradigmas globales de integración económica, libre comercio y un orden internacional basado en reglas y cooperación entre estados han sido puestos en entredicho y, paulatinamente, están siendo reemplazados por una narrativa que cree menos en la colaboración y más en el

poder y la defensa del interés nacional. Así las cosas, aunque es posible que durante el 2026 algunos de los conflictos vigentes se alivien, la inestabilidad persistiría y se traduciría en volatilidad para los mercados.

Disputa eterna

La tensión entre EE.UU. y China apunta a mantenerse, aunque posiblemente en un nivel más moderado, en la medida en que las negocia-

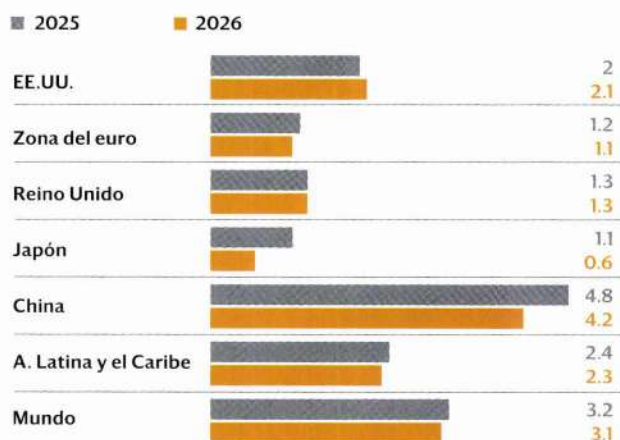
ciones arancelarias arriben a acuerdos. Entre tanto, Europa estará a la expectativa de si finalmente se cierra un acuerdo de paz entre Rusia y Ucrania, y en qué condiciones se da.

En lo que concierne a América Latina —y al Perú—, se puede anticipar un papel más activo de Washington, en línea con el afán de sellar algunas alianzas que mantengan a raya a China y el manifiesto interés de la administración Trump de retomar la vieja doctrina Monroe, que considera esta parte del mundo como su 'esfera de influencia'. "Ahora EE.UU. tendrá una mayor presencia en la región, de diferentes maneras", adelanta el economista jefe para América del Sur de J.P. Morgan Chase, Diego Pereira.

Las reglas de juego del comercio internacional han cambiado drásticamente a partir de la política arancelaria implementada por EE.UU. Y ese reajuste seguirá en proceso durante los próximos meses. "En 2026 el tema de los aranceles mutaría hacia una versión más civilizada, teniendo en cuenta que los niveles ya están altos y con un mayor rechazo internacional", estima el economista internacional de Credicorp Capital, Diego Camacho.

Hoy, algunos analistas prevén que la disputa comercial entre EE.UU. y China adoptaría un tono más moderado, en tanto ambas economías son conscientes de que un rompimiento total les resultaría tremendamente costoso. No obstante, la com-

Proyecciones de crecimiento de principales economías
Variación porcentual anual del PBI, %



Fuente: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, octubre 2025

petencia tendería a ser más encarnizada en otros campos, como el tecnológico. Al respecto, Diego Marrero, *portfolio manager* de Blum, recuerda que China viene realizando fuertes inversiones y está logrando acortar la distancia con EE.UU. en el desarrollo de inteligencia artificial.

Juegos de poder global

Otro frente abierto entre las dos potencias será el aseguramiento de esferas de influencia, mercados y cadenas logísticas. En esa línea, a diferencia de sus antecesores recientes en la Casa Blanca, Trump luce muy dispuesto a interferir de manera abierta en la política interna de otros países. "Se trata de ponerle una barrera geopolítica a China, que en las últimas décadas se ha venido acercando a muchos países latinoamericanos", explica el *head* de Estrategia de Inversión de Sura Investments, Mauricio Guzmán.

Evidencias de ese viraje son la presencia militar frente a las costas de Venezuela y su constante presión al ré-

gimen de Nicolás Maduro. También el espaldarazo político y financiero a Javier Milei en Argentina, y su intervención en las recientes elecciones en Honduras.

¿Puede esperarse más de eso en 2026? En buena medida dependerá de cómo se mueva el péndulo político en la región, que ahora mismo parece encaminado al centro o a la derecha (SE1985). El próximo año, además del Perú, Colombia y Brasil elegirán nuevos presidentes. "En Perú y Colombia estamos más cautos respecto a la capacidad de que un giro a la derecha pueda de por sí hacer gatillar un crecimiento mucho más rápido en las economías", señala el gerente de Estrategia de Renta Variable de LarrainVial Research, Luis Ramos.

Más allá del color político de quienes salgan elegidos, los gobiernos entrantes tendrán que lidiar con este nuevo orden global en construcción, bajo un escenario en el que se espera que la administración Trump recurra a la táctica de la zanahoria y

“Habrá mucha labor en las cancillerías para mantener, al mismo tiempo, buenas relaciones con China y EE.UU.”

el garrote. "Habrá mucha labor en las cancillerías para poder mantener, al mismo tiempo, buenas relaciones con China y EE.UU.", anticipa Hugo Perea, economista jefe para Perú de BBVA Research. En suma, un escenario que obligará a hilar muy fino. ■



EVENTO CORPORATIVO

EL ROL ESTRATÉGICO DEL EFECTIVO

En un contexto de digitalización acelerada, resulta necesario garantizar que el sistema de pagos sea inclusivo, seguro y resiliente. Con ese propósito, Denaria y Semana Económica organizaron el pasado miércoles 10 de diciembre, en el Centro de Convenciones de ESAN, un encuentro que puso en agenda la importancia de mantener un ecosistema de pagos diverso, donde el efectivo y las alternativas digitales coexistan de manera complementaria.

Durante el evento, Ana Reátegui, Presidenta de Denaria Perú; Mario

Casaretto, Gerente de Riesgos de la Municipalidad de Lima Metropolitana; y Camila Costa, Directora e Investigadora Principal de la Asociación de Contribuyentes, analizaron las brechas de conectividad, la importancia de la educación financiera, y el rol del efectivo en situaciones de emergencia. La discusión resaltó la necesidad de construir un sistema de pagos moderno, inclusivo y preparado frente a escenarios de incertidumbre. El foro fue moderado por Eduardo Prado, Jefe del Content Lab de Semana Económica. ■



Ana Reátegui, Presidenta de Denaria Perú.



Mario Casaretto, Gerente de Riesgos de la Municipalidad de Lima Metropolitana.



Camila Costa, Directora e Investigadora Principal de la Asociación de Contribuyentes del Perú.



Eduardo Prado, Jefe del Content Lab de Semana Económica.



Gonzalo Calle, Gerente Comercial Multisector de Prosegur en Perú; y **Fabricio Molina**, Gerente de Estrategia, Información y Head de Corban en Perú.



René Cornejo, Profesor Principal de la Universidad ESAN; y **Eddy Morris**, Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad ESAN.



La ruta del dólar en un año electoral

Hoy, las condiciones externas e internas anticipan un 2026 en el que el sol mantendría su fortaleza. Si bien el factor político siempre puede traer sorpresas, de momento las proyecciones no contemplan virajes radicales.

POR CLAUDIA GUTIÉRREZ C.

El tipo de cambio mantiene de cara al 2026 proyecciones similares a las del año que termina, con una cotización que fluctuaría entre los S/3.35 y los S/3.48 a lo largo de los próximos doce meses (ver gráfico *Evolución y proyección del tipo de cambio*). Si bien los fundamentos detrás del actual precio del dólar seguirían siendo sólidos, el aún incierto devenir electoral será rele-

vante en su trayectoria real.

El entorno externo apunta a asemejarse al observado este año, con un dólar débil a nivel global. Reflejo de ello es que el índice del dólar (DXY) ha permanecido por debajo de los 100 puntos desde el 2T25 (ver gráfico *Evolución del Índice DXY*). En paralelo, los fundamentos macroeconómicos del Perú preservarían su robustez, como anticipa el analista

senior de Research de Renta 4 SAB Perú, César Huiman.

La perspectiva de que los términos de intercambio se mantengan elevados también daría soporte al actual nivel de la divisa estadounidense durante los próximos meses. Y la expectativa de que los precios del oro y del cobre sigan altos, y que el petróleo mantenga un sesgo bajista, respaldan dicho escenario. Debido a ello, →

NUEVO TELECRÉDITO BCP: GESTIÓN DIGITAL INTEGRADA PARA TU EMPRESA

La solución unifica operaciones y suma herramientas inteligentes que facilitan y optimizan la gestión empresarial.

El BCP continúa consolidando su proceso de transformación digital. Recientemente ha culminado con éxito la migración completa de sus clientes empresariales y corporativos a la nueva plataforma Telecrédito, enfocada en brindar un servicio digital con una única plataforma más ágil, moderna y segura.

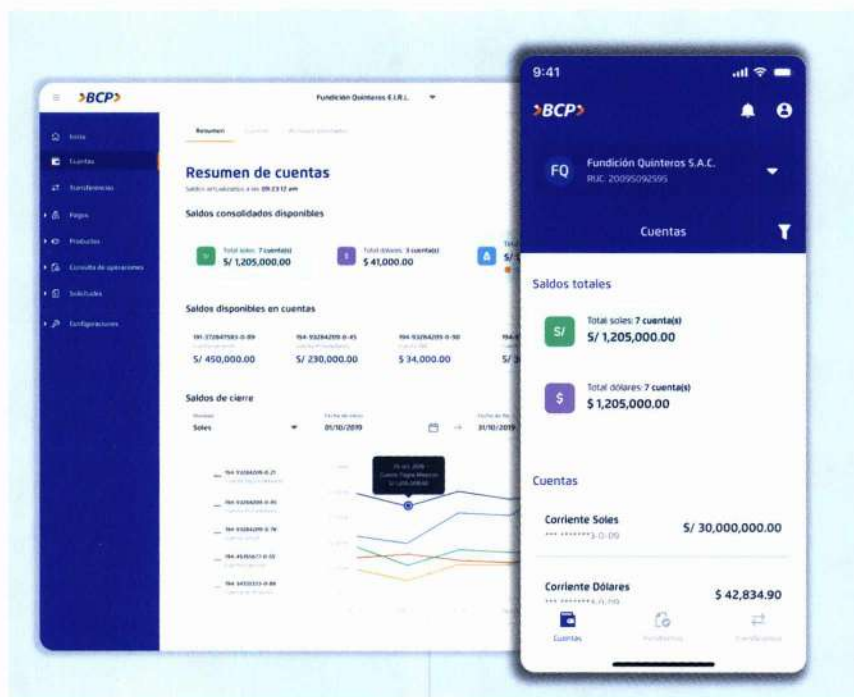
La plataforma permite realizar consultas sobre información histórica de la empresa, además de efectuar transacciones y gestionar pagos masivos. Con la renovación, estará operativa las 24 horas del día, todos los días. El servicio también incluye un aplicativo móvil para mayor conveniencia.

NUEVAS FUNCIONALIDADES

Para optimizar la experiencia del usuario, el servicio incorpora un dashboard personalizable para consultar saldos con información de hasta 180 días. Además, la plataforma ha incorporado herramientas que facilitan la gestión diaria de las empresas. Entre ellas destacan el recientemente activado pago de haberes con Yape, transferencias internacionales en moneda extranjera como las más usadas: dólares o euros, pero también otras nuevas como libras, yuanes y yenes. Asimismo, destaca el servicio de hub de Facturas BCP que permite realizar seguimiento en línea de las facturas del cliente.

SERVICIOS DIGITALES INTELIGENTES

"Con esta renovación de Telecrédito, no solo hemos migrado a una plataforma más flexible y segura, sino que también estamos sentando las bases para una nueva era de servicios digitales inteligentes. Nuestro objetivo es que las empresas encuentren en el BCP un aliado tecnológico que evoluciona con ellas", explicó Pamela Pásara, Tribe Leader de Canales Digitales para Empresas y Corporaciones del BCP.



Nuestro objetivo es que las empresas encuentren en el BCP un aliado tecnológico que evoluciona con ellas.

La renovación es un paso más en la transformación digital del BCP. El siguiente será el lanzamiento del primer Agente de Inteligencia Artificial especializado en empresas y corporaciones. "El Agente IA permitirá inicialmente resolver consultas sobre flujos de autoatención, ofreciendo respuestas inmediatas a las solicitudes más comunes. A futuro, evolucionará hacia una propuesta más robusta, capaz de ofrecer recomendaciones personalizadas y predictivas a nuestros clientes empresariales", agregó la ejecutiva.

La evolución de Telecrédito también responde a un contexto en el que las empresas peruanas —sin importar su tamaño— demandan herramientas más intuitivas para gestionar sus operaciones financieras. Según el BCP, el uso de plataformas digitales corporativas ha crecido

aceleradamente en los últimos años, impulsado por la necesidad de optimizar tiempos, reducir costos administrativos y fortalecer los controles internos. En esa línea, la nueva versión de Telecrédito BCP busca acompañar este proceso, proporcionando una solución integral que centraliza operaciones clave y reduce la dependencia de canales presenciales.

Con esta renovación y el próximo lanzamiento del Agente IA, el BCP fortalece su liderazgo en innovación financiera y reafirma su compromiso de acelerar la digitalización empresarial en el Perú. Telecrédito BCP deja de ser solo una plataforma transaccional para convertirse en una herramienta estratégica: un hub moderno, seguro y preparado para acompañar el crecimiento de las empresas en un entorno cada vez más competitivo y digital. ■

se espera que 2026 termine siendo el cuarto año consecutivo en el que el Perú cierre con superávit de cuenta corriente. “En neto, significa más dólares que entran a la economía de los que salen” recuerda el economista jefe de Credicorp Capital, Daniel Velandia.

Otro factor a considerar es que se esperan entre dos y cuatro nuevos recortes en la tasa de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos (SE 1988), que la llevarían a niveles cercanos a 3% hacia fines de 2026. “Eso implica que el diferencial entre las tasas de soles y las tasas de dólares se amplía y hace que el sol sea más atractivo”, remarca el director de *Finance & Treasury* de Banco Bci Perú, Javier Swayne.

Factor electoral

Si bien los fundamentos mantendrán presiones a la baja sobre el dólar, en 2026 el efecto no sería tan marcado como en 2025 (SE 1983), a causa de la volatilidad que puede generar un año electoral. Y ello se reflejará principalmente en el 1S26. “Creemos que [el dólar] puede llegar a un máximo de S/3.40, pero no mucho más [arriba]”, estima el Jefe del Sistema de Información de Macroconsult, Eduardo Jiménez. Scotiabank, por su parte, prevé una subida un poco más pronunciada, de S/3.49 en el 1T26 y S/3.43 en el 2T26, respectivamente.

Hoy, el escenario base es el de un nuevo gobierno con una postura favorable a la inversión. Bajo ese supuesto, el par cambiario se normalizaría en el 2S26. Pero esto no

está escrito en piedra y, en caso de un resultado político adverso para el mercado, la moneda podría regresar a niveles de S/3.60 o S/3.70, según Velandia.

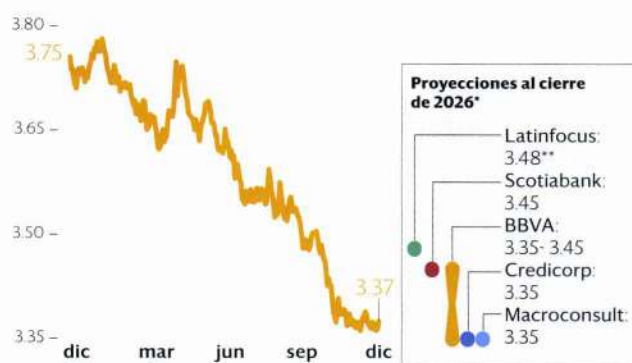
La mano del BCR

La tendencia bajista del par cambiario reactivó una marcada intervención del Banco Central de Reserva del Perú (BCR), como recuerda el economista principal de BBVA Research, Francisco Grippa. Dicho manejo se vio inicialmente a través de instrumentos derivados. Desde mayo, el BCR dejó vencer swaps cambiarios —alrededor de US\$4,500 millones—, lo que en la práctica actúa como si hubiera salido a comprar dólares al mercado.

Desde noviembre, el BCR reforzó esa postura mediante adquisiciones directas en el mercado *spot*, algo que no hacía desde 2020. A la fecha, ya acumula compras en el año por casi US\$880 millones. “Esto refleja cierta incomodidad con la velocidad de apreciación del sol. Si retrocedemos dos años, el sol se ha fortalecido 9.3% frente a un dólar que solo se ha depreciado 2.3%. Además, el tipo de cambio real, que refleja la competitividad del sector exportador, está en su nivel más bajo en 27 años”, advierte el *head of Investment Strategy Wealth Management* de Scotiabank Perú, Mario Guerrero.

Hacia el 2026, el BCR aún tiene los instrumentos necesarios para manejar la volatilidad electoral —de requerirse— con cerca de US\$8,000 millones equivalentes en swaps cambiarios.

Evolución y proyección del tipo de cambio S/ por US\$

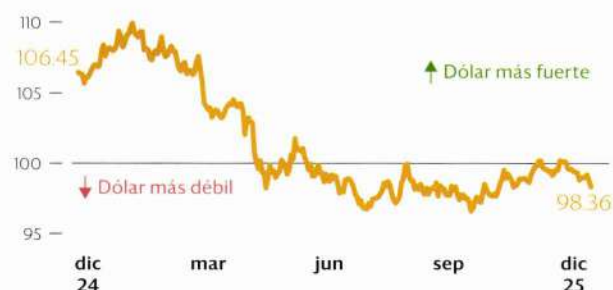


*El Banco Bci Perú prevé un tipo de cambio de S/3.40-S/3.50 y Renta 4 SAB proyecta un S/3.35-S/3.45 a cierre de año

**Previsión mínima de S/3.20 y máxima de S/3.80

Fuente: BCR, proyecciones económicas, Latinfocus, Consensus Forecast - diciembre 2025

Evolución del índice DXY En puntos



Fuente: Investing

El BCR aún tiene instrumentos a la mano para manejar una eventual volatilidad electoral del dólar

Sin embargo, la institución se enfrenta a la vez a un hito igual de relevante con la esperada definición del futuro de Julio Velarde como presidente de la institución, en octubre del 2026. Pese al reto que esto representa, la solidez de la institución primaria sobre el peso individual de su cabeza. “El equipo del BCR lo

conforman personas capaces, sólidas y con credibilidad ganada”, asegura Swayne.

Si bien un hipotético relevo en el cargo conllevaría cierto ruido natural de corto plazo, solo un giro en la línea de la política monetaria generaría un viraje estructural y un consecuente impacto en el tipo de cambio. Escenarios que hoy no asoman en las proyecciones. ■



Un apetito que no cesa

El interés de jugadores extranjeros por ingresar o seguir creciendo en sectores como energía, minería y agroexportación, y el apetito de diversificación de los grandes grupos locales marcarán la pauta del M&A en 2026.

POR ALESSANDRA
SAAVEDRA U.

El mercado peruano de fusiones y adquisiciones preservaría su dinamismo durante el 2026. Tras el cierre de un 2025 intenso en negociaciones y cierre de operaciones, todo apunta a que la actividad transaccional seguirá cargada durante los próximos doce meses. Los principales *drivers* serán el interés de inversionistas extranjeros por ingresar —o ampliar su participación— en sectores clave para la economía peruana, como el minero, el energético y el agroexportador, y la búsqueda

de grandes grupos empresariales locales tanto de un reordenamiento de sus portafolios como de una redistribución de sus riesgos.

M&A en racha

El incremento de la incertidumbre a raíz de la guerra comercial iniciada por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, ralentizó las operaciones a inicios de este año (SE1960). Sin embargo, la actividad recuperaría tracción más rápido de lo previsto y transacciones de todo tamaño empe-

zarían a sacudir al mercado local: la venta de Primax a la centroamericana UNO Corp (SE1974), la del Terminal Portuario Paracas a Terminal Investment Limited —el gigante suizo de terminales portuarios vinculado a Mediterranean Shipping Company (SE1989)— y, más recientemente, la de las operaciones de Orygen al Grupo Romero, entre otras.

Si bien este fuerte repunte de los *deals* todavía no se refleja en las cifras del 2S25 de Transactional Track Record (TTR) (ver gráfico), →

debido a que no todas las operaciones son reportadas, en el mercado hoy nadie duda que 2025 fue un mejor año que el anterior. “Deberíamos estar cerrando con alrededor de 30 o 32 transacciones. Eso es un crecimiento de casi 40%”, detalla el director del área de M&A del Estudio Muñiz, Mauricio Olaya.

Esa buena racha se extendería ahora al 2026. “La expectativa es que sea un

van a esperar a ver los resultados de las elecciones”, explica el socio director de la oficina de Lima de Cuatrecasas, Oscar Trelles.

La mayoría de *deals* tendrían *tickets* menores a los US\$200 millones, aunque sin descartar ciertas excepciones cuyos montos puedan superar ampliamente esa barrera, como son el caso de Kallpa Generación y Minera Aurífera Retamas (Marsa), de la familia Marsano.

peso de las energías renovables dentro de la matriz energética. “Ahora ocupan el 10% de la matriz y la idea es que lleguen a 20% en los próximos años”, explica el socio de Philippi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, Guillermo Ferrero.

Los mismos jugadores podrían comprar más de estos proyectos para ampliar su portafolio renovable durante los próximos meses. Por ejemplo, Luz del Sur adquirió meses atrás el 100% de las acciones de Energía Renovable del Sur, propietaria del Parque Eólico San Juan de Marcona. “Siempre estamos buscando crecer. Si vemos una oportunidad, la evaluamos”, sostuvo Mario Gonzales, CEO de la distribuidora, en entrevista con SEMANA económica (SE1985).

La minería peruana también atraviesa una etapa de intensa actividad transaccional (SE1977). El apetito es claro y tiene una explicación directa: la cotización actual de los *commodities*. “La alta demanda de cobre, litio, níquel y otros minerales vuelven más atractivo comprar activos preexistentes, en lugar de esperar exploración de largo plazo o invertir desde cero”, explica Ferrero. Esto incrementa el apetito de mineras medianas con presencia local y nuevos jugadores internacionales —principalmente canadienses, chinos y de Medio Oriente— con intenciones de ingresar al país.

El ‘agro’, cuyo dinamismo sería impulsado por la restitución de las tasas reducidas de Impuesto a la Ren-

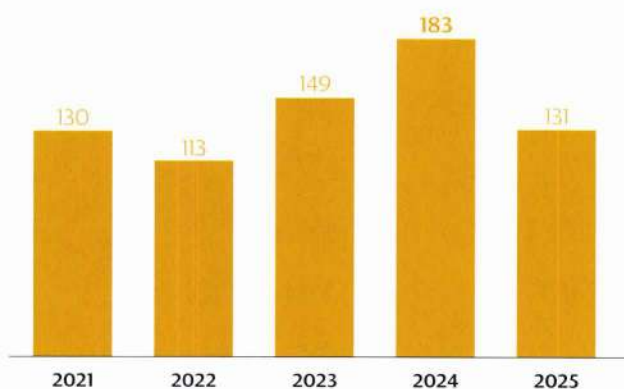
“[A inicios del 2026] se terminarán de cerrar las operaciones que no se cerraron en 2025”

ta y otras disposiciones, tampoco se quedará atrás. “La nueva norma que han sacado, y que genera beneficios, va a traer mucha inversión y eso moverá los M&A”, prevé el socio de Corporativo/M&A de CMS Grau, Miguel Viale. El interés es fuerte entre los jugadores foráneos, quienes buscan adquirir activos para asegurar el suministro de alimentos. Algunos de ellos son fondos de inversión de pensionistas canadienses y “de Emiratos Árabes que están tratando de hacer transacciones en agricultura”, cuenta Sarmiento.

Entre tantas oportunidades, el apetito de los grandes grupos empresariales locales continuaría vigente en búsqueda de oportunidades de mercado que les permitan diversificar el riesgo sectorial y reencaminar los portafolios hacia negocios de flujos interesantes y sostenidos en el tiempo. “Hay un retorno de la confianza. Tenemos a los empresarios nuevamente atraídos por los activos locales para diversificarse”, concluye Olaya. ■

Evolución en el mercado de M&A

Número de transacciones



*A noviembre

Fuente: TTR

año dinámico”, anticipa el socio del área de M&A del estudio Garrigues, Sergio Amiel. Y la mayor cantidad de operaciones apunta a concentrarse en el 1T26. “Se terminarán de cerrar las operaciones que no lograron cerrar en 2025”, añade Amiel.

Los nuevos mandatos y procesos de venta recién se desplegarían en el 2S26, debido a que varios jugadores esperarán la configuración final del escenario político. “Si a la segunda vuelta pasa un candidato antimerca-

Los sectores a mirar

Los *deals* eléctricos seguirán moviendo la aguja del mercado de M&A durante el 2026; especialmente, aquellos vinculados a energías renovables. “En 2025 hubo varias transacciones de desarrolladores con proyectos renovables en etapa de maduración y que son vendidos. Eso continuará”, prevé el socio de EY Perú y Tax Leader del Private Equity Board de EY Latinoamérica, Edwin Sarmiento. El motor detrás de esta ola es la presión —tanto regulatoria como del mercado— por ampliar el



Pacífico
Business School

LIDERA, TRANSFORMA, IMPACTA

UNIDOS CON LAS MEJORES ESCUELAS DE NEGOCIOS DEL MUNDO



GEORGETOWN
UNIVERSITY

McDonough
SCHOOL of BUSINESS



Universidad del Desarrollo
Universidad de Excelencia



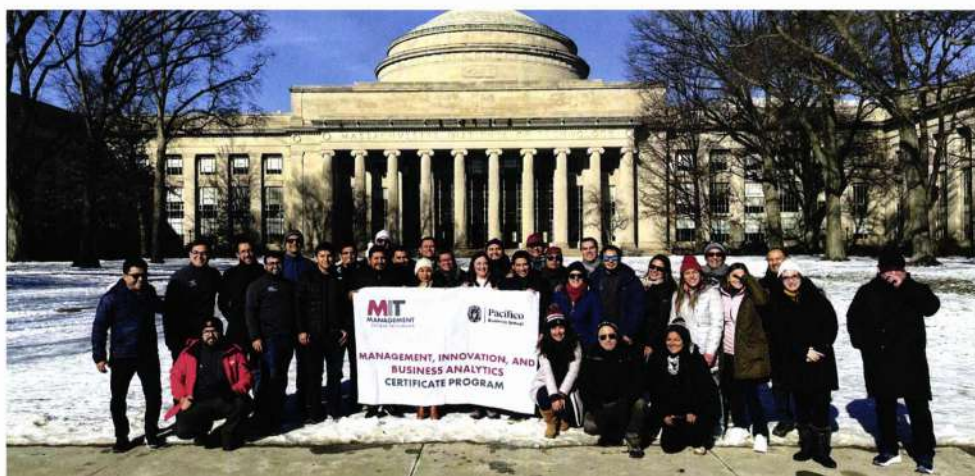
ROME
BUSINESS
SCHOOL



Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH



PBS.EDU.PE

Más información:
maestrias_informes@up.edu.pe
C. 960 095 574



Revistas.PeruRadio.net.pe



Amenazas en manos del Congreso

La agenda del Pleno esconde una serie de iniciativas legislativas riesgosas para las empresas que podrían discutirse en el primer semestre, en plena campaña electoral.

POR TAMARA OJEDA

El Congreso de la República ingresará a la recta final del quinquenio 2021-2026 con una agenda de iniciativas legislativas que suponen importantes riesgos para las empresas. SEMANAeconómica identificó seis dictámenes en fases decisivas del trámite parlamentario —aprobados en comisión, en primera votación o incluidos en la agenda del Pleno— cuyo destino se definiría en

plena campaña electoral. Cinco de ellas son de índole laboral, por lo que el impacto sería transversal a todas las industrias, mientras que la otra atañe específicamente al sector financiero.

De los 130 parlamentarios que pertenecen al actual Congreso, 76 persiguen una curul en la Cámara de Diputados y en la de Senadores, de acuerdo con una revisión de las listas presentadas por los

partidos políticos a la ONPE (ver gráfico *Parlamentarios...* en la p.46). Y la búsqueda de logros políticos para exhibir en campaña sería un aliciente para que aceleren el debate de estas iniciativas.

Las amenazas

Uno de los proyectos propone modificar progresivamente la distribución de utilidades en todos los sectores de la economía. De obtener

luz verde, al año siguiente de su aprobación el 55% de la utilidad de una empresa se distribuiría según los días trabajados y 45% según la remuneración, hasta llegar en 2034 a una proporción de 75%-25%. Los más afectados serían los sectores económicos con márgenes estrechos.

Otro dictamen del Parlamento elimina el cese automático por jubilación y permite que los trabajadores



Pacífico
Business School

LIDERA, TRANSFORMA, IMPACTA

LOS LÍDERES DEL FUTURO SE FORMAN JUNTO A LAS ESCUELAS QUE LIDERAN LOS RANKINGS



N°1 N°18
EN PERÚ EN EL MUNDO

2025

CMBA - EXECUTIVE MBA
JOINT PROGRAMMES
PBS-ESADE



eduniversal
BEST MASTERS

N°3 N°1
EN EL MUNDO EN PERÚ Y
EN LATAM

2025

MAESTRÍA EN SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



FINANCIAL
TIMES

N°32
EN EL MUNDO

2025

OPEN PROGRAMMES

N°1 N°2
EN PERÚ EN LATAM

2026

MBA - BUSINESS ANALYTICS

N°1 N°3
EN PERÚ EN LATAM

2025

MBA PART TIME



N°1 N°5
EN PERÚ EN LATAM

2024

MEJOR ESCUELA DE NEGOCIOS
EN LATAM EN
INTERNACIONALIZACIÓN.

N°1 N°1
EN PERÚ EN LATAM

2025

SPECIALIZED MASTER

Maestría en: Desarrollo Organizacional y Dirección
de Personas, Auditoría, Dirección de Marketing y
Gestión Comercial, Finanzas (Financial Markets)



OBTUVIMOS LAS
5 PALMAS DE
EXCELENCIA

RECONOCIDOS COMO UN
REFERENTE GLOBAL EN
EDUCACIÓN DE NEGOCIOS
POR:



eduniversal
BEST MASTERS

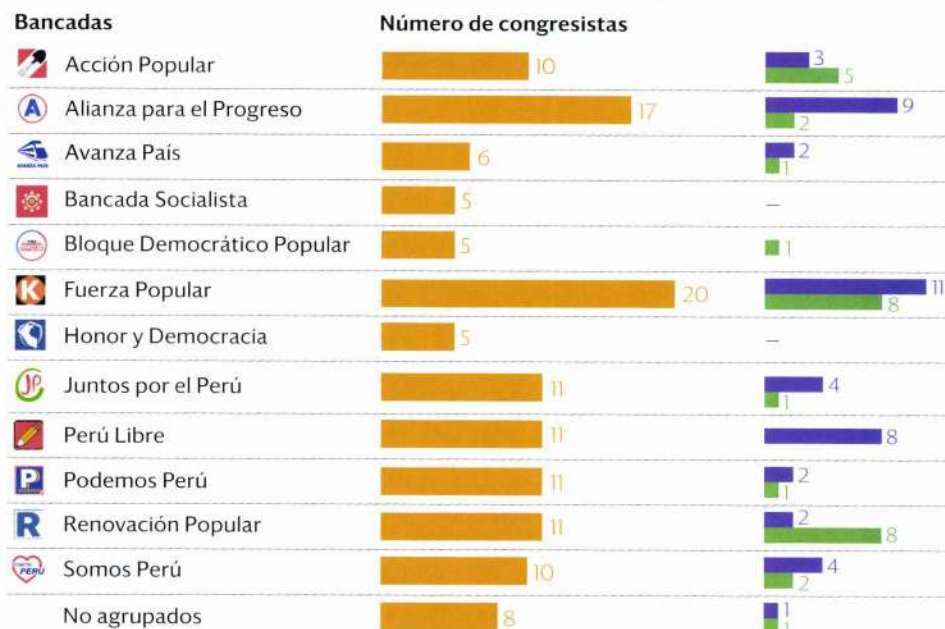
PBS.EDU.PE

Más información:
maestrias_informes@up.edu.pe
C. 960 095 574



Parlamentarios del periodo 2021-2026 que buscan llegar al Senado

Congresistas postulantes a la: ■ Cámara de Senadores ■ Cámara de Diputados



El 35.38% de los congresistas intentará conseguir un escaño en la Cámara de Senadores y el 23.08% en la Cámara de Diputados, en las próximas elecciones.

Fuente: Listas presentadas por los partidos políticos a la ONPE hasta el 13 de noviembre

prolonguen su permanencia en la compañía. “Añadiría rigidez a la gestión de personal en actividades que requieren renovación periódica de perfiles”, advierte la presidenta ejecutiva de Horizonte Laboral, Mayen Ugarte. En paralelo, está en la agenda del Pleno la propuesta que amplía la licencia de maternidad de 98 a 119 días; un cambio que incrementa el periodo de descanso obligatorio y presiona la operación de empresas con equipos reducidos.

Los riesgos, sin embargo, no sólo emanan del Congreso. También provienen del Ejecutivo y, en particular, desde la esfera tributaria. Y es que el Ministerio de Economía y Finanzas alista un decreto legislativo para modificar el régimen de percepciones del IGV aplicado a las importaciones. Una medida que adelantaría el pago de tributos no exigibles y res-

“La búsqueda de logros políticos para exhibir en campaña aceleraría el debate de iniciativas populistas”

tringiría el flujo de caja para las empresas del rubro. “Una implementación imprecisa podría abrir espacio a decisiones discrecionales”, remarca el socio de Rebaza, Alcázar & de las Casas, Camilo Maruy.

Las aseguradoras, por su parte, miran con especial atención un proyecto que las obligaría a detallar en las pólizas los documentos necesarios para acreditar un siniestro y su cuantía, e impediría que los ajustadores — profesionales encargados de evaluar las reclamaciones de los asegurados — soliciten

información innecesaria. La iniciativa ya figura en la agenda del Pleno.

Populismo postelectoral

Culminada la campaña e instalados los nuevos diputados y senadores, el Congreso bicameral pasará por una primera etapa de inducción de tres o cuatro meses. “La bica-meralidad exigirá una curva de aprendizaje más lenta y compleja. Si la lentitud se debe a la inexperiencia y no al proceso, puede volverse problemática”, señala el socio fundador de Centro Wi-

ñaq, Franco Olcese.

Por eso, los partidos políticos han procurado que los protagonistas del proceso de adaptación a un sistema que dejó de existir hace 33 años no sean inexpertos. Además de los 76 congresistas que buscarán reelegirse, las listas también contienen nombres conocidos en el elenco político, como Víctor Andrés García Belaúnde, Martha Chávez, Mauricio Mulder o Miguel Ángel Torres. Así, varios legisladores regresarían con experiencia procedimental y mayor capacidad para influir en el trámite legislativo (ver gráfico).

Pero esto no supone necesariamente una mejora en la calidad legislativa o una cura contra el populismo. La actual orientación del Congreso se ha exacerbado durante los últimos años. Y es una línea trazada por el Parlamento que constituye su mayor legado institucional. “El Congreso ganó. La disputa que comenzó en 2016, cuando el Parlamento asumió mayor control sobre el Ejecutivo y rompió el balance previo, terminó decantando a favor del Legislativo”, analiza el politólogo Eduardo Dargent, profesor de la PUCP. Eso implica, por ejemplo, que tiene menos incentivos para escuchar opiniones de entidades técnicas y legislar en función de ello.

Así, aunque el próximo Legislativo albergue un número importante de parlamentarios experimentados, es muy probable que actúen motivados por su lectura del humor popular. Y, bajo ese escenario, apelarían a artes parlamentarias para impulsar iniciativas populistas o profundizar dinámicas riesgosas para el entorno regulatorio, como aprobar normas exprés, sin mayor debate en comisiones. ■



Pacífico
Business School

OBTUVIMOS LAS

5 PALMAS DE EXCELENCIA

RECONOCIDOS COMO
UN REFERENTE GLOBAL
EN EDUCACIÓN DE
NEGOCIOS POR:



SOMOS LA

#1

EN PERÚ
Y #4 EN LATAM

GRACIAS AL RESPALDO DEL VOTO
DE LOS DECANOS Y DIRECTORES DE
LAS ESCUELAS DE NEGOCIOS MÁS
PRESTIGIOSAS DEL MUNDO, QUE
INTEGRAN EL RANKING EDUNIVERSAL.



Un nuevo año con los mismos desafíos

El sector minero formal afrontará el 2026 con la imperiosa necesidad de elevar la inversión en exploración, agilizar la tramitología estatal y ver una contención real del avance de la minería ilegal.

POR EDWARD ABARCA

El 2026 colocará al sector minero frente a un panorama condicionado por tres elementos que influirán directamente en su desempeño: la necesidad de intensificar la exploración en un contexto de escasos proyectos nuevos (ver gráfico); el desafío de reducir la burocracia y la dilación de los trámites para devolver predictibilidad a las inversiones; y el urgente coto al persistente avance de la minería ilegal, favorecida recientemente por la

ampliación del Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo).

La deuda exploratoria

El dinamismo de la actividad exploratoria será uno de los ejes centrales de la agenda minera durante el 2026. El último reporte del Ministerio de Energía y Minas (Minem) muestra un repunte importante: la cartera de proyectos de exploración para 2025 contempla 80 iniciativas por US\$727 millones, cifra que

supera en 40% los US\$518 millones registrados en 2024.

Las empresas ya empezaron a reacomodarse frente a este escenario de mayor actividad exploratoria. Una de las apuestas más claras es la de BHP, que dispone de una docena de iniciativas en marcha en el país. Y otra es la de Buenaventura, que, tras el inicio de operaciones de su mina San Gabriel, intensificará la exploración en sus actuales unidades *brownfield* durante los próximos años,



Pacífico
Business School

LIDERA, TRANSFORMA, IMPACTA

LIDERA LA TRANSFORMACIÓN: NUEVAS MAESTRÍAS SECTORIALES



MBA CON ESPECIALIZACIÓN EN

INNOVACIÓN Y GESTIÓN DE LA SALUD

INICIO: FEBRERO 2026



MAESTRÍA EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CON ESPECIALIZACIÓN EN

GESTIÓN PORTUARIA

INICIO: FEBRERO 2026



MAESTRÍA EN EMPRENDIMIENTO & IA

INICIO: FEBRERO 2026



MBA CON ESPECIALIZACIÓN EN

INNOVACIÓN Y GESTIÓN MINERA

INICIO: MARZO 2026



MODALIDADES A DISTANCIA



SOMOS

N°1
EN PERÚ

N°4
EN LATAM

Gracias al respaldo del Voto de los Decanos y Directores de las escuelas de negocios más prestigiosas del mundo, que integran el Ranking Eduniversal.



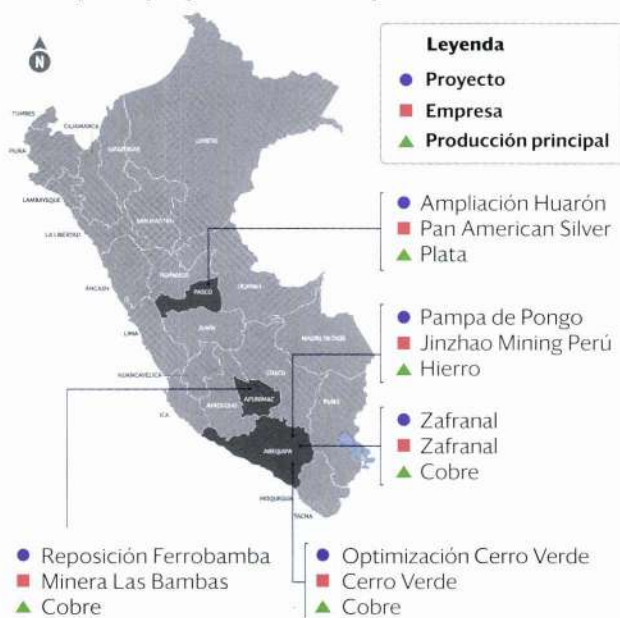
eduniversal
BEST MASTERS

PBS.EDU.PE

Más información:
maestrias_informes@up.edu.pe
C. 960 095 574



Principales proyectos mineros para el 2026



Cartera de proyectos de exploración minera al 2025

En millones de US\$



Fuente: MINEM

La coyuntura electoral introduce un riesgo adicional: que la minería ilegal consiga mayor influencia política

como remarca su CEO, Leandro García.

Pero, incluso con ese impulso, el desafío sigue siendo enorme. “Se tienen que abrir entre 50 y 70 minas del calibre de Antamina en los siguientes 30 años para poder satisfacer la demanda proyectada de cobre”, estima el *country manager* de Newmont Perú, Darío Zegarra. Esta falta de nuevos grandes proyectos abre un espacio para un mercado más activo de fusiones y adquisiciones (ver *Un apetito que no cesa* en la p.40), sobre todo en un año en el que los precios de los metales se mantendrían altos. “Es razonable anticipar un mercado de M&A minero más dinámico en 2026, especialmente

en activos relacionados con el cobre y minerales considerados críticos”, proyecta el socio líder de Minería de PwC Perú, Pablo Saravia. Así, la industria buscará adquirir activos ya establecidos para mitigar riesgos y capturar sinergias operativas.

A la brecha de exploración se suma el exceso de burocracia, cuyos plazos suelen extenderse más allá de lo previsto en la norma y complican la planificación de las empresas. “Ninguna minera que viene al Perú puede armar su estructura de inversiones tomando como base los plazos del TUPA, porque saben que les va a tomar mucho más tiempo”, explica la socia de Minería, Recursos Naturales y Sostenibilidad de CMS Grau, María Cristina Alva.

La incertidumbre es aun más costosa en las actividades de exploración, cuyo riesgo es altísimo. “Para un proyecto de tamaño mediano son aproximadamente US\$200 millones entre estudios, ingeniería y exploraciones que van como capital de riesgo, antes de tomar la decisión de construir. Con esos números, la certeza jurídica es extraordinariamente importante”, advirtió el CEO de Marcobre, Luis Sánchez, durante la cumbre de líderes ‘Perú En El 2026’ de SEMANAEconómica, en noviembre.

Las demoras, sin embargo, también afectan a las operaciones existentes. Y es que empresas como Volcan, con cinco minas en funcionamiento y dos proyectos de exploración, enfrentan una carga regulatoria continua. “Estamos constantemente con Informes Técnicos

Sustentatorios, Estudios de Impacto Ambiental, renovaciones y ampliaciones. Sería extremadamente beneficioso para la industria si en 2026 se pudiese trabajar en hacer un *streamline* del proceso de permisología”, señala el CEO de Volcan, Luis Fernando Herrera.

El lastre de la ilegalidad

Por otra parte, en 2026 la expansión de la minería ilegal seguirá siendo una preocupación central, pues incrementa los riesgos operativos para los titulares mineros y desalienta el desarrollo de nuevos proyectos. “En un contexto de precios altos y un Estado incapaz de controlar esta actividad, el 2026 será igual al 2025, sobre todo con la ampliación del Reinfo”, advierte el gerente de Políticas Públicas del Instituto Peruano de Economía, Víctor Fuentes. La reciente extensión de la vigencia del Reinfo hasta el 2026 configura un escenario contradictorio: mientras el país exige estándares estrictos a la minería formal, mantiene a la vez canales que permiten operar a actores que no cumplen esos requisitos.

La coyuntura electoral, además, introduce un riesgo adicional: la posibilidad de que grupos vinculados a la minería ilegal busquen influencia política. Lo que abre espacio para que sus intereses se filtren en algunos partidos y accedan al poder de manera indirecta.

De otro lado, podría reaparecer la conflictividad social —casi ausente en 2025—, alimentada por discursos populistas que suelen intensificarse durante la campaña electoral para las elecciones generales y regionales. ■

SANTIAGO REYNA: "HOY LA SOSTENIBILIDAD ES NUESTRA BANDERA"

Con más de dos décadas liderando la transformación de la empresa, Santiago Reyna, CEO de Carvimsa, reflexiona sobre la influencia de su familia como motor de su liderazgo y los valores que lo llevaron a ser recientemente reconocido en los Premios ESG de SEMANAeconómica.

Usted cuenta con más de 35 años de experiencia en la industria manufacturera. ¿Cómo describiría los hitos clave de su trayectoria?

He estado vinculado a la industria del cartón corrugado desde los seis años. Mi padre tenía una empresa muy pequeña y yo lo acompañaba, lo que me generó un cariño especial por esta industria. A mis 28 años quedé a cargo de la empresa, con una familia recién formada.

Busqué alternativas y encontré a un grupo costarricense en expansión. Después de un año y medio de conversaciones, en 1999 nació Carvimsa. Empezamos con 40 colaboradores y una producción de 40 toneladas al mes. Hoy somos más de mil colaboradores y producimos más de 22 mil toneladas mensuales. Yo soy gerente general y CEO desde hace 26 años y he liderado todo el proceso de crecimiento.

¿Qué lo motivó a impulsar proyectos de sostenibilidad y cómo evolucionó desde entonces esta visión sostenible?

La primera planta fue una fábrica de cajas de cartón corrugado y el 40% de su consumo era

importado. Antes de pensar en sostenibilidad, el proyecto inicial fue el autoabastecimiento para asegurar la producción.

En el 2019 empezamos a cambiar la mentalidad y decidimos desarrollar papeles con fibra reciclada capaces de reemplazar la fibra virgen importada. Hoy procesamos 150 mil toneladas de cartón al año: 150 millones de kilos que no terminan en rellenos sanitarios. El autoabastecimiento es del 94%.

Al inicio fue difícil. Los clientes asociaban 'reciclado' con baja calidad. Estudiamos las ventajas de la fibra reciclada y trabajamos con comunidades, universidades y redes sociales: El año pasado hemos evitado la emisión de 12,500 toneladas de CO2. Hoy la sostenibilidad es nuestra bandera.

¿Cómo impacta esta estrategia en la competitividad de la empresa?

Ha habido casos claros. Los clientes exportadores valoran que su producto llegue en buenas condiciones y que su empaque sea sostenible, reciclable y responsable con el medio ambiente. Hoy la sostenibilidad no es sólo una sugerencia, es una exigencia.

Este año ha sido reconocido en los Premios ESG en la categoría "Liderazgo Sostenible". ¿Qué representa este reconocimiento para usted y para la organización que lidera?

Es el reconocimiento a un trabajo que fue difícil de implementar y a una mentalidad que tuvo que cambiar. Es un premio, sobre todo, para los colaboradores: represento a más de mil personas. Es importante que alguien externo te diga: "lo estás haciendo bien". Recibí el premio con mi esposa y mis hijos. Fue un momento muy especial.

La visión para 2026 es convertir a Carvimsa en la marca sostenible número uno de empaques en el Perú y, hacia 2028, ingresar al Top 50 de Latinoamérica. ¿Cuál será la estrategia para alcanzar estas metas?

Seguir trabajando como lo estamos haciendo y unir esfuerzos con otras empresas. Además, continuaré liderando personalmente el discurso de sostenibilidad; no lo delego.

Antes era una lucha individual. Hoy es más fácil porque la sostenibilidad ya no es una moda, sino una necesidad. El sistema financiero la premia con mejores tasas. No solo es ética, también es rentable.

Después de múltiples reconocimientos internacionales y décadas de liderazgo, ¿cómo mantiene la motivación y qué legado busca dejar en esta industria en la región?

Me levanto todos los días con ganas de trabajar. Me rodeo de gente más inteligente que yo. Es importante tener humildad para desaprender y aprender. Nunca se debe olvidar de dónde venimos. La humildad es clave porque mientras más alto estás, más difícil es reconocer errores. He sido reconocido como líder empresarial, pero también sé reconocer cuando me equivoco.

Hoy me siento muy útil. Mi inspiración es mi familia y ver crecer mi empresa, dejar un nombre y que Carvimsa deje huella. ■





Un 2026 beneficiado por la inesperada liquidez

Los retiros de fondos de las AFP y las CTS le darán un 1T26 inesperadamente soleado al consumo, que podría cerrar el año con crecimientos similares a los de 2025. El impacto de las elecciones, por ahora, sería acotado.

POR SUSANA CONDADO

La inesperada disponibilidad de liquidez que habrá en los bolsillos de las familias peruanas será el principal soporte para las empresas vinculadas al sector de consumo en 2026.

Incluso con un proceso electoral de por medio, el consumo privado crecería 3.7% en 2026, apenas por debajo del 3.9% de 2025, de acuerdo con las estimaciones de BBVA Research. El principal respaldo de este

crecimiento será la liberación de fondos de las AFP y la CTS. "En nuestros análisis comparamos el consumo masivo con el indicador de consumo privado del Banco Central de Reserva (BCR) y vimos que las tendencias en general se relacionan mucho. Tienen un comportamiento bastante similar", señala la *customer success manager* de NIQ, Romina Lucanera.

En específico, el consumo

masivo crecería 2%, según las proyecciones de Worldpanel by Numerator Perú. "Lo que puede ayudar al impulso, al menos durante el 1S26 y con mayor incidencia entre finales del 1T26 e inicios del 2T26, es la liberación de las pensiones privadas. Tienen un rol relevante en el consumo masivo", explica su *country manager*, Mauricio Cheng.

De las familias que retirarán sus fondos, el 20% lo



Saso Kitanoski, Presidente Global de Consumibles de Metso.



Macarena Vallejo, Directora de Marketing y Sostenibilidad de Sudamérica; **Eduardo Nilo**, Presidente de la Región Sudamérica; **Saso Kitanoski**, Presidente Global de Consumibles; y **Joe Pezo**, VP de Servicios para Perú y Países Andinos de Metso.



Eduardo Nilo, Presidente de la Región Sudamérica para Metso.



NUEVAS SOLUCIONES EN EL MANEJO DE SLURRY

El pasado viernes 5 de diciembre, Metso, proveedor global de tecnología para el procesamiento de minerales, reunió a actores relevantes de la industria minera en el evento "Pumps & Slurry Handling Solutions" en su fábrica de bombas de Lurín.

El espacio contó con la presencia de Saso Kitanoski, Presidente Global de Consumibles de Metso, quien presentó las últimas innovaciones que ha diseñado la empresa en su portafolio de bombas para maximizar el rendimiento del circuito de molienda,

incrementando la eficiencia energética y ofreciendo mayor disponibilidad.

A través de su portafolio *end-to-end*, que incluye bombas, válvulas, manguerotas, hidrociclones y servicios especializados, Metso reafirma su compromiso de acompañar a sus clientes con innovación, eficiencia y soporte cercano, impulsando el crecimiento y la sostenibilidad del sector.

El espacio también destacó el rol de la fábrica de Lurín como un centro clave para atender la demanda local y regional. ■



Saso Kitanoski, Presidente Global de Consumibles de Metso.

destinará a consumo masivo. Así, se configurará un verano atípico y que ofrecerá oportunidades inusuales, pues algunas armadas de los retiros de AFP serán depositadas en enero y febrero. “[Son meses] tradicionalmente bajos porque vienen después de las fiestas. Ahora será diferente”, anticipa el CEO del Jockey Plaza, Juan José Calle.

Por ahora, los únicos factores que en 2026 podrían mellar el repunte de la confianza del consumidor —según las mediciones de Apoyo Consultoría, en octubre esta se ubicó en el tramo pesimista, con 48 puntos— y que hoy evitan que las proyecciones sean más optimistas son la inseguridad ciudadana y el factor electoral. “El dinamismo podría reducirse un poco para el 2T26”, proyecta el analista senior de Estudios Económicos de Scotiabank, Carlos Asmat De La Cruz. El impacto potencial, sin embargo, sería acotado y no permanente, porque estaría circunscrito a las semanas previas a la celebración de los comicios electorales.

Alistan las estrategias

En medio de este escenario, el sector *retail* podría crecer entre 4% y 5% en 2026, de acuerdo con Calle. Conscientes de ello, los *malls* buscarán seguir atrayendo a los visitantes y asegurar que permanezcan el mayor tiempo posible en los centros comerciales. La inversión se dirigirá, entonces, a proyectos de infraestructura verde y

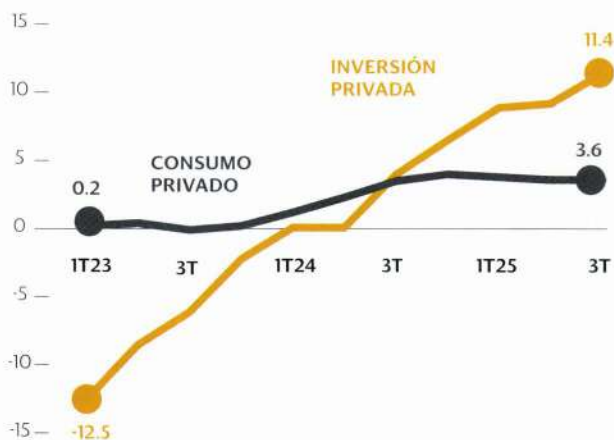
espacios de descanso. “El foco será el Proyecto Oasis, una iniciativa integral de paisajismo y rediseño, que transformará nuestras áreas comunes”, adelanta Calle.

El aumento de la oferta de experiencias será otra prioridad, con especial énfasis en las experiencias gastronómicas. Megaplaza, por ejemplo, ampliará de nueve a 27 locales su patio de comidas, según anticipa el gerente general de Parque Arauco para el Perú, Alejandro Camino.

Jugadores ligados al consumo también han empezado a implementar estrategias que les permitirán obtener un rédito de la mayor disponibilidad de liquidez y estar preparados durante las fechas más intensivas en ventas. La marca de electrodomésticos Thomas Elektrogeräte, por ejemplo, ha preparado con seis meses de anticipación el *stock* que ofrecerá al consumidor para no perder ventas en las campañas del Día de la Madre y 28 de julio. “Tener mucho *stock* nos jugó muy a favor este 2025. No perdimos ni una sola oportunidad de venta, como sí sucedió en 2024 por el retraso de mercadería”, reconoce el gerente general, Kurt Weiss.

Imaco Perú va en la misma línea. Todas las existencias para la campaña de verano ya están distribuidas en tiendas y las provisiones para el Día de la Madre están en camino. “Gran parte de la mercadería está en camino o a punto de salir

Evolución del consumo privado y la inversión privada
Var. %



Fuente: BCRP

De las familias que retirarán fondos de AFP, el 20% lo destinará a consumo masivo

de China”, afirma el gerente general de la compañía, Carlos Mujica.

Tai Loy es otro de los que ha puesto el foco en la disponibilidad de *stock* en tienda, tras observar una reactivación del consumo en julio y desempeños positivos durante los *cyber*, entre agosto y octubre. Como parte de su nueva apuesta, acaba de abrir un centro de distribución inteligente. “Queremos cuadruplicar nuestra capacidad de procesamiento de pedidos”, explica el gerente general de la empresa, Oscar Pizarro. ■

Executive MBA LATAM

Universidad Adolfo Ibáñez de Chile

8 módulos en los principales centros de negocios
Santiago, Bogotá, Ciudad de México,
Ciudad de Panamá, São Paulo, Buenos Aires y Miami.



Únete a la comunidad de la alta dirección de la UAI,
de más de 1.000 líderes peruanos.

Conoce más aquí



El año en el que la IA cambiará el juego

En 2026 la brecha entre organizaciones líderes en el uso de agentes de IA generativa y aquellas rezagadas se hará palpable. Solo podrán escalar las que prioricen la gobernanza de datos, la flexibilidad de infraestructuras y la seguridad.



**POR JURGITA ŠARKOVAITĖ,
DIRECTORA DE NEO
CONSULTING**

El 2025 ha sido el año en el que la inteligencia artificial (IA) generativa demostró su valor, mejorando significativamente la productividad individual y optimizando procesos aislados. Pero, de cara al 2026, el juego apunta a cambiar de escala: la IA agéntica no buscará mejorar procesos, sino transformar organizaciones desde el fondo. Agentes autónomos ejecutarán flujos de trabajo complejos, sin intervención humana. Y ahí estará lo incómodo, porque la mayoría de empresas peruanas descubrirá que sus estructuras tecnológicas no están listas para ello.

La diferencia es fundamental. Mientras la IA generativa se acopla al *business as usual* —impacto significativo, pero no transformador

en esencia—, los agentes de IA requieren una arquitectura completamente distinta. Para automatizar procesos complejos necesitas datos limpios, interfaces de sistemas consistentes, procesos estandarizados. Esos fueron precisamente los proyectos más costosos y prolongados de la primera ola de transformación digital. Para esta nueva etapa, sin embargo, emergen tres nuevos pilares no negociables.

1. Gobernanza de datos

No se trata de cumplimiento regulatorio, sino de arquitectura operacional. Sin procesos estandarizados, depósitos centralizados de datos y acceso democrático a la información, cada agente de IA que una organización despliegue solo amplificará

errores: entra basura, sale basura.

Los jugadores más avanzados del mercado evaluarán esto en 2026, si es que no lo han hecho ya. Los que comiencen ahora podrán tener una ventaja de 18 a 24 meses respecto al resto. Los que esperen, en cambio, verán cómo ese tiempo se convierte en rezago competitivo.

2. Infraestructura escalable y flexible

Cada organización tiene realidades distintas. Algunas necesitan nubes privadas locales. Otras, soluciones híbridas que combinen nubes regionales con infraestructura propia. Y, las restantes, arquitecturas distribuidas. Por eso, la estrategia correcta no será uni- ➔

NUEVA JEEP COMMANDER

LIBERTAD PARA EXPLORAR

SUV DE 3 FILAS



DESCÚBRELO AQUÍ



TRACCIÓN 4X4



MOTOR TURBO HURRICANE CON
268 HP Y 400 NM DE TORQUE



CONFORT:
3 FILAS DE ASIENTOS

DIVEMOTOR

Revistas.PeruRadio.net.pe

Jeep

forme, sino personalizada a cada contexto operacional, regulatorio y de riesgo. En ese sentido, una infraestructura modular y moldeable permitirá evolucionar sin rediseñar cada elemento.

Esto es lo que permitirá escalar IA agéntica sin que el costo y la complejidad se disparen de manera exponencial. Quienes construyan esa flexibilidad en 2026 serán realmente capaces de adaptarse al cambio. Quienes esperen con arquitecturas rígidas enfrentarán mayores costos de transformación después.

3. Ciberseguridad preventiva, no prohibitiva

Perú está en el top 5 de países de América Latina más atacados por ciberdelincuentes. Los escándalos de 2025 —filtraciones de datos corporativos— fueron síntoma de vulnerabilidades estructurales. Por ello, para 2026 el enfoque debe ser distinto: seguridad en capas (infraestructura, redes, sistemas, aplicaciones), capacitación permanente y 'testeo' constante contra vulnerabilidades. En pocas palabras: detección temprana y resiliencia operacional.

Pero aquí viene lo crítico. No confundamos prevención con prohibición de herramientas de IA para colaboradores. Lo único que eso genera es más 'shadow AI' en las organizaciones; un problema adicional que agrava aún más la vulnerabilidad frente a ciberataques.

Las empresas líderes globales que ya atravesaron esta transformación en los últimos 18 a 24 meses

Agentes autónomos ejecutarán flujos complejos sin intervención humana. Ahí, las empresas verán que sus estructuras no están listas para ello.

convergen en una receta: democratización de datos para decisiones, IA generativa supervisada para todos, gobierno de datos funcional (libre de silos), infraestructura escalable, *upskilling* permanente en datos, IA, mentalidad digital y ciberseguridad, y un enfoque preventivo de ciberseguridad. El Perú llega después a este baile, aunque con una ventaja: ya tiene ese mapa a la mano.

La pregunta dejó de ser si tu empresa adoptará agentes de IA. La verdadera pregunta es cuándo lo hará. Quienes comiencen en 2026 habrán transformado operaciones cuando otros apenas empiezan a planificar. Y la diferencia de tiempo se traduce en años de ventaja competitiva.

No es *hype*, es arquitectura. Y la arquitectura que construyas hoy definirá el juego del próximo lustro. ■





UNIVERSIDAD
DE PIURA

CAMPUS LIMA

EN LA **UDEP** FORMAMOS A NUESTROS
ALUMNOS CON UNA VERDADERA VISIÓN

INTERNACIONAL

DOBLE GRADO

Obtén un título en el Perú y en el extranjero.



De Montfort University - INGLATERRA
ADM. DE EMPRESAS



The University of Queensland - AUSTRALIA
ADM. DE EMPRESAS | ECONOMÍA



Universidad Camilo José Cela - ESPAÑA
DERECHO

GRADÚATE EN EL EXTRANJERO

Estudia la mitad de tu carrera en la UDEP y culmínala en el extranjero.



The Catholic University of America - EE.UU.
George Mason University - EE.UU.
ECONOMÍA



University of Northern Iowa - EE.UU.
ADM. DE EMPRESAS



The University of Queensland - AUSTRALIA
ADM. DE EMPRESAS | ECONOMÍA

MÁSTER INTERNACIONAL

Estudia un año adicional y obtén un máster en el extranjero.



Master Burgundy School of Business - FRANCIA
ADM. DE EMPRESAS



Boston University MET Master's Degree - EE.UU.
ADM. DE EMPRESAS | INC. INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS



Master of Science in Technology, University of Northern Iowa - EE.UU.
INC. INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS



Dayton University School of Law - EE.UU.
DERECHO

INTERCAMBIO

Tenemos más de **140 convenios con universidades de todo el mundo** para que nuestros alumnos puedan optar por un intercambio estudiantil

Importante: Las modalidades de internacionalización UDEP están sujetas a requisitos y condiciones de las universidades extranjeras con convenio vigente. Solicita los alcances de cada convenio escribiéndonos a admisionlima@udep.edu.pe.

 **Postula
AQUÍ**



admisionudep.com

 Visita nuestro campus en **MIRAFLORES**

Revistas.PeruRadio.net.pe



Un año exigente para los gestores del talento

Los CEO y sus equipos de Recursos Humanos se enfrentan a un 2026 donde deberán hilar fino para satisfacer la cada vez más marcada demanda de bienestar de sus equipos y, a la vez, cumplir con una creciente presión por resultados.

POR ALBA ÑAUPAS

En el 2026, la gestión del talento estará marcada por un mayor énfasis en el bienestar integral de los colaboradores, una creciente adopción de herramientas de inteligencia artificial (IA) y la ya persistente escasez de talento especializado. Todo ello dentro de un contexto en el cual el *burnout* y la alta rotación asoman como desafíos cada vez más críticos para las organizaciones.

Estos factores delinearán durante los próximos meses una agenda más estratégica para las áreas de Recursos Humanos, orientada tanto a la eficiencia operativa como a la sostenibilidad del talento en el largo plazo.

Disrupción tecnológica

La creciente adopción de la IA generativa y la aceleración de la transformación digital profundizarán su in-

cidencia en la gestión humana durante los próximos doce meses. Y es que ya no se trata de una promesa futura, sino del día a día de las compañías peruanas.

Así, en los próximos meses las organizaciones acelerarán la incorporación de herramientas de automatización con miras a reducir la carga operativa, eliminar tareas repetitivas y aumentar la eficiencia de sus equipos.



José Luis Ilanos, Brizza León, Silvana Sessarego, Patricia Soto, Vannia Salazar, Alejandra Quispe, Nancy Sotero, Gigliana Catanzaro, Rocio Dávalos y Fernando Peña

INMATER: 10 AÑOS TRANSFORMANDO LA FERTILIDAD EN EL PERÚ

Inmater celebra una década marcada por la innovación, la excelencia científica y un compromiso inquebrantable con transformar la fertilidad en el Perú. En estos 10 años hemos construido una trayectoria que nos posiciona como el centro de fertilidad líder del país, combinando tecnología de vanguardia, investigación continua y un enfoque profundamente humano. Nuestro crecimiento se refleja en la apertura de nuevas sedes,

recientemente nuestra nueva casa matriz en Magdalena que cuenta con equipos médicos y científicos altamente especializados.

El lanzamiento del programa Inmater Contigo reafirmó nuestro propósito: acompañar a cada mujer y cada familia con contención, información y un modelo integral de cuidado. Hoy celebramos estos primeros diez años mirando hacia adelante, impulsados por la ciencia, la empatía y la convicción de seguir creando futuros. ■



Dr. Marcelo Velit, Dr. Ernesto Escudero y Dr. Mario Ascenzo



Dr. José Luis Goncalves, Dr. Arturo Coz, Dr. Sebastián de la Puente, Dra. Pilar Chuquillanqui, Claudia Velando, Dr. José Sánchez, Dr. Manuel Drago, Dr. Sergio Catter



Dr. Ernesto Escudero y Gigliana Catanzaro



Dra. Nancy Ángeles, Sandra Galindo, Gianina Chumpitaz, María Fe Bustamante, Ursula Parco, Daniela Palacios y Sandra Salhuana



Javier Frisancho y Claudia Freund

“Hace unos años se pensaba que la IA iba a reemplazar al humano. La realidad es que lo ayuda: permite que los procesos dejen de ser lentos y poco competitivos”, remarca la directora de Recursos Humanos del Grupo Eulen Perú, Verónica Sánchez.

Los avances tecnológicos no solo mejorarían la productividad, también redefinirán los perfiles requeridos para distintos roles de cara al 2026. En DP World, por ejemplo, la automatización de la operación de las grúas RTG (usadas para apilar y mover contenedores) ha evidenciado que los operadores del futuro no necesariamente provendrán de carreras técnicas tradicionales. En algunos países donde la empresa opera, hoy se valoran perfiles con habilidades manuales finas, alta capacidad de observación y adaptabilidad —como cocineros o joyeros— para desempeñar funciones de control remoto en estas maquinarias, según la vicepresidenta de Recursos Humanos y Salud de DP World para Perú, Ecuador y Colombia, Lissette Morín.

La brecha digital

Aunque la adopción tecnológica avance a ritmo acelerado, lo cierto es que convive con un desafío que seguirá siendo central: la escasez de talento digital especializado. Según cifras recientes de Manpower, el 76% de las empresas tiene dificultades para encontrar profesionales con las competencias digitales que necesitan. “Perfiles relacionados con la inteligencia artificial, la ciberseguridad y talento TIC, y principalmente los enfocados en analítica, siguen escaseando

en el mercado peruano”, advierte la directora de Gestión de Personas, Sostenibilidad y Reputación de Cálidda, Mónica Aristizábal.

Más allá de las áreas técnicas, esta urgente necesidad de una visión y *mindset* digital ya calan a nivel del C-Level. “Por un lado, crece la necesidad de roles digitales y, por otro, aumenta la búsqueda de ejecutivos con una mentalidad digital incorporada”, explica Ricardo Fernández, socio de Amrop. Muchos reemplazos, según añade, se solicitan porque el perfil actual no cuenta con las capacidades necesarias para el entorno digital.

Esta brecha alimenta una tendencia que continuará en el 2026: la repatriación de talento peruano que emigró entre 2022 y 2024. “En Alpayana estamos creciendo aceleradamente y, para ciertos puestos, buscamos también a peruanos que viven fuera. De hecho, hemos visto varios casos de profesionales en el extranjero que están buscando recolocarse nuevamente en el Perú”, detalla la gerenta corporativa de Transformación, Talento y Tecnología de Alpayana, Alessandra Mandriotti.

A ello se suman los semilleros de talento especializado y la formación interna. “No sólo basta con contratar a nuevo personal, sino que esta acción debe complementarse con el desarrollo de los equipos que ya forman parte de la organización. Esa mezcla es fundamental para cubrir la demanda de talento digital”, afirma Aristizábal, de Cálidda.

Una gestión más humana

La salud mental y los benefi-

Ocho de cada diez trabajadores peruanos sufre de *burnout*, según un reciente estudio de Bumeran

cios para los colaboradores seguirán siendo un eje prioritario para las organizaciones. Un estudio de Bumeran revela que 8 de cada 10 trabajadores en Perú sufre de *burnout*, como evidencia de una problemática que, pese a haberse agudizado durante la pandemia del Covid-19, continúa muy presente.

Conscientes de ello, las compañías están reforzando sus programas de bienestar y acompañamiento emocional. En DP World, por ejemplo, se han implementado iniciativas para monitorear cómo los ejecutivos gestionan “cargas, cambios y presiones a nivel global”, además de campañas internas sobre estrés y *burnout*, consolidando el bienestar integral como un pilar estratégico para el 2026.

Este énfasis responde a la necesidad de diversos jugadores de fidelizar talento y reducir la rotación, especialmente entre las generaciones jóvenes. Y es que la Generación Z y los *millennials* hoy dejan un empleo si sienten sobrecarga, falta de propósito o culturas poco humanas. “[Un factor clave para el 2026 será] una mayor exigencia por mejorar la experiencia del colaborador como elemento diferenciador en atracción y retención de talento”, finaliza la directora de Personas de Holcim Perú, Zaida García. ■



Un próspero año nuevo

El año entrante se perfila como uno favorable para distintas ramas del sector inmobiliario local: viviendas, oficinas y almacenes logísticos. Tanto desarrolladores como compradores mantendrían vivo su apetito.

POR EDWARD ABARCA

El sector inmobiliario, que cierra este 2025 con un desempeño excepcional, sostendrá su ritmo de crecimiento a lo largo del 2026. Hoy, los principales jugadores del sector proyectan un año positivo para sus negocios, impulsados por nuevos desarrollos en vivienda, oficinas y almacenes logísticos, cuya puesta en marcha sentará las bases para un ciclo que podría ser incluso más auspicioso hacia 2027, cuando varias de estas inversiones maduren.

Vivienda activa

Para el 2026, el Estado ha reducido a menos de la mitad el presupuesto que se había destinado este año a programas de subsidio habitacional. “Lo mismo pasó hace un par de años y el flujo de ingresos se detuvo por un mes para todas las inmobiliarias que hacemos vivienda social”, recuerda Mauricio Caballero, gerente general de Besco Perú.

Ahora, los fondos pasarán de S/2,175 millones a S/1,088 millones. “Ese monto se va

a agotar en abril o mayo de 2026”, anticipa el presidente de la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (CODIP), José Espantoso. El impacto, sin embargo, sería acotado porque existe la posibilidad de que el Estado aumente el presupuesto para el subsidio a lo largo del año, como ya sucedió en años anteriores.

Además, “nadie deja de hacer un proyecto por no saber si habrá subsidios de aquí a tres años”, remarca el gerente general de Albamar,

“En otras circunstancias, el proceso electoral ya habría impactado en las ventas, pero hemos tenido meses súper buenos”

Rodrigo Sarria. De hecho, la firma proyecta un 2026 de mayor intensidad en desarrollos, con 21 proyectos en marcha o por desarrollar. Un apetito de crecimiento que comparten otras inmobiliarias y cuyos réditos se verán a mediano plazo. “Vemos con más expectativa el 2027 por las apuestas de inversión que estamos haciendo”, adelanta Caballero.

Y es que las experiencias electorales previas ya demostraron que el grueso de compradores de vivienda no posterga sus decisiones cuando les toca acudir a las urnas. Aunque la cautela suele concentrarse en el segmento A, a casi cuatro meses de las elecciones, los desarrolladores enfocados en este segmento no anticipan una desaceleración. “En otras circunstancias, el proceso electoral ya habría impactado en las ventas, pero hemos tenido meses súper buenos”, reconoce el gerente general de Armando Paredes, Thait Chang-Say.

La dinámica se replicará en los proyectos dirigidos al público inversionista, como los que impulsa Edifica. “Seguiremos desarrollando entre 15 y 20 proyectos en simultáneo. El próximo año queremos comprar de cinco a siete terrenos”, anticipa el

CEO de la compañía, Juan Carlos Tassara.

En medio del dinamismo en la rama de vivienda, Lima Sur se perfila como una de las zonas con mayor potencial de desarrollo. “Chorrillos es ya un *hub*, pero pueden despegar San Bartolo y Punta Hermosa”, proyecta Espantoso, de CODIP. Desde la perspectiva de Besco, este eje, además, ofrece oportunidades especialmente en San Juan de Miraflores y Villa El Salvador.

En cuanto a la demanda, el 2026 también traerá un entorno favorable para el financiamiento, aunque sin las velocidades vistas en las colocaciones de 2025. Si bien las tasas hipotecarias seguirán bajas, tenderán a estabilizarse. Los bancos ya “compraron deuda” agresivamente este año y la mayor parte de sus portafolios ya reflejan las nuevas condiciones, lo que anticipa una tendencia a la baja más moderada de la tasa hipotecaria, como estima Fernando Muñiz, *head* de Negocio Prescriptor de BBVA Perú.

El *prime* de los otros

Para el mercado de oficinas *prime*, el 2026 será inusual (SE1969). “Al no haber nuevos desarrollos [hasta 2027], los propietarios incrementan su poder de negociación en el precio por metro cuadrado”, explica la *country manager* de Cushman & Wakefield Perú, Aissa Lavalle. Por eso, los jugadores del sector esperan anuncios de nuevos proyectos para el próximo año, ya que un descenso sostenido de la vacancia incrementaría los precios de las oficinas.

Esta dinámica contrasta con lo que ocurrirá en el mercado de *coworking*, que continuará su expansión durante 2026. “El próximo año planeamos ser el operador más grande en metros cuadrados y ubicaciones”, afirma Juan Carlos Farías, gerente de Expansión de IWG para Perú, Ecuador y Bolivia. La firma prevé cerrar este año con aproximadamente 25,000 m² gracias a sus próximas aperturas en Plaza San Miguel, el edificio Leuro, un proyecto mixto en Lince y otros espacios que aún están en negociaciones.

Del mismo modo, las oficinas boutique, formato que viene impulsando el segmento de oficinas B (SE1986), seguirán ganando terreno. Además de Marcan y Grupo T&C, dos de los desarrolladores con mayor presencia en este nicho, Armando Paredes volverá a este mercado con el lanzamiento de un proyecto de oficinas para consultorios médicos, ubicado en el límite de San Borja con San Isidro, con cerca de 130 unidades.

Finalmente, el mercado logístico será otro de los segmentos más dinámicos en 2026, impulsado por el crecimiento del *e-commerce*. Grupo Centenario, por ejemplo, firmó una alianza con Grupo Campos para desarrollar, por primera vez, un condominio logístico dentro de su parque industrial MacrOpolis. “En 2026 se esperan entregas por 65.000 m² de superficie arrendable [de almacenes]. Y el 93% está en el Callao”, proyecta Lavalle, de Cushman & Wakefield. ■

NUESTROS EVENTOS 2026

OPORTUNIDADES ÚNICAS Y DESCUENTOS


SEMINARIUM.

PREVENTA PATROCINIOS 10% OFF

VÁLIDO HASTA EL 30 DICIEMBRE 2025

PREVENTA INSCRIPCIONES 30% OFF

VÁLIDO HASTA EL 30 DICIEMBRE 2025

17 MAR.

EN ALIANZA CON  **UTEC Posgrado**


8º DATA & AI SUMMIT 2026

DATA 2026 mostrará, con ponentes nacionales e internacionales, cómo la ciencia de datos y la inteligencia artificial están transformando la creación de valor en el mundo y las organizaciones.

21 / 22 ABR.

EN ALIANZA CON  **ACCEP**


23º Congreso Internacional RETAIL 2026

RETAIL 2026 es un congreso que reúne a gestores, empresarios y profesionales del comercio minorista para analizar su situación actual y proyectar perspectivas futuras.

16 / 17 JUN.

EDICIÓN 25 ANIVERSARIO

EN ALIANZA CON  **andA**

25 AÑOS 
CAMP 2026
CONGRESO ANUAL DE MARKETING • PERÚ

CAMP 2026 reúne a ejecutivos, académicos y consultores de marketing en Perú para debatir, analizar y compartir ideas y experiencias innovadoras.

14 JUL.

EN ALIANZA CON  **afin**


CIID
10º CONGRESO INTERNACIONAL DE INFRAESTRUCTURA Y DESARROLLO 2026

CIID 2026 reúne a los principales actores del desarrollo de infraestructura, ofreciendo información especializada para construir una visión compartida que facilite y acelere el desarrollo de la infraestructura nacional.

01 / 02 OCT.

EN ALIANZA CON  **abe**
asociación de buenos empleadores de armenia peru


24º congreso peruano de gestión de personas

GDP 2026 reúne a expositores internacionales, líderes locales y altos directivos de empresas peruanas que reconocen la importancia estratégica del rol de las personas en las organizaciones.

14 OCT.

EN ALIANZA CON  **UTEC Posgrado**


ned 26
15º Congreso de Negocios en la Era Digital

NED 2026 se ha consolidado como un evento clave para explorar tendencias y oportunidades que transforman la economía digital de los negocios a nivel mundial.

NOV.

 **PERÚ 2027**

PERÚ EN EL 2027 anticipará escenario, presentando opiniones de líderes locales e internacionales y destacando factores clave que influirán en sus decisiones estratégicas.



Christopher Grimes

La venta de Warner Bros. amenaza a la industria del cine

¿Netflix o Paramount? Independientemente del comprador, el *deal* reducirá los ingresos para prácticamente todos los demás segmentos de la industria.

Para muchos en Hollywood, la batalla por el control de Warner Bros. Discovery (WBD) se reduce a dos opciones poco atractivas. El ganador será la compañía que acabó con los cimientos del negocio del cine o la que, en su opinión, se ha “sometido” abiertamente ante el presidente Donald Trump.

Netflix, empresa que la semana pasada ofreció US\$83,000 millones por los activos de *streaming* y de estudio de WBD, lleva años irritando a la industria cinematográfica por negarse a estrenar películas en los cines. Ted Sarandos, su codirector ejecutivo, calificó los estrenos cinematográficos como una “idea anticuada” a principios de este año.

Paramount, cuyo director ejecutivo, David Ellison, lanzó por su parte esta semana una oferta hostil de US\$108,000 millones por Warner Bros., es considerada por algunos liberales de Hollywood como demasiado dispuesta a complacer a Trump. “En este momento hay mucha frustración acerca de estos dos compradores”, afirmó Tom Nunan, productor de cine ganador de un Óscar y profesor de la Escuela de Teatro, Cine y Televisión de la Universidad de California, Los Ángeles (UCLA).

La venta del centenario estudio ha generado inquietud, debido a los miles de recortes de empleos y a la pérdida de un importante comprador de proyectos televisivos y cinematográficos que dejaría, lo cual podría afectar a prácti-

camente todos los demás segmentos de la industria, incluyendo agencias de talento, productores, actores y directores. Paramount anunció la semana pasada que buscaría ahorrar US\$6,000 millones en costos durante un período de tres años, si logra adquirir Warner Bros. Netflix estima que los recortes ascenderán a entre US\$2,000 millones y US\$3,000 millones, principalmente concentrados en capacidades tecnológicas y asistencia técnica duplicadas.

**Donald Trump
ha señalado
que estará
“involucrado”
en la venta de
Warner Bros.**

La venta también ha aumentado la inquietud sobre el futuro de Hollywood, tras unos difíciles años marcados por huelgas, miles de pérdidas de empleos, la disminución de las audiencias en los cines y el auge de la inteligencia artificial (IA). “Lo que se está viendo es desconcertante. Hollywood está desconcertada”, dijo otro galardonado productor sobre

la venta de Warner Bros. “Hollywood está sufriendo una crisis emocional, diciendo: ‘¡Mierda, esto está pasando de verdad!’”, agregó.

El acuerdo de Ellison cuenta con el apoyo financiero de su padre, Larry Ellison, un multimillonario partidario de Trump. La más reciente oferta de Paramount por Warner Bros. también incluía a Jared Kushner, el yerno de Trump, como uno de sus patrocinadores financieros, junto con inversionistas del Golfo. “En el momento en que ves que Jared Kushner está involucrado, sabes que el acuerdo entre Paramount y Warner Bros. es un hecho consumado. Eso te dice todo lo que necesitas saber”, dijo un veterano ejecutivo del entretenimiento, una opinión que se repite con frecuencia en Hollywood esta semana.

La oferta de Netflix ha despertado un sentimiento de temor entre algunos cineastas de Hollywood, incluyendo al director de *Avatar*, James Cameron, ante la idea de que el servicio de *streaming* tome el control de Warner Bros. Durante su participación en *The Town*, un *podcast* de la industria, Cameron calificó la declaración de Sarandos de seguir estrenando películas de Warner Bros. en los cines como “falsa promesa para atraer tontos”.

Sarandos ha intentado calmar estas preocupaciones. “Estamos profundamente comprometidos con estrenar las películas de Warner Bros. exac- →

SE

TOULOU
LAUSE
TRE
C



LA CREATIVIDAD **ES CLAVE**



Descubre cómo potenciar el **gen creativo**
que impulsa los nuevos negocios

 **22 DE ENERO**

Revistas.PeruRadio.net.pe

tamente como se han estrenado hasta ahora. No hemos hablado mucho sobre el negocio de las salas de cine en el pasado porque nunca hemos estado en ese negocio", afirmó esta semana Sarandos. "Cuando se cierre este acuerdo, estaremos en ese negocio", agregó luego.

Algunos en la industria cinematográfica siguen mostrándose escépticos, señalando que Netflix suele estrenar películas durante cortos períodos, sin apoyo de mercadotecnia, principalmente como una forma de calificar para premios. Cinema United, un grupo gremial, calificó la oferta de la compañía como "una amenaza sin precedentes para el negocio de la exhibición global". "La gente del cine se siente traicionada", le comentó un productor al *Financial Times*. "Suenan derrotados, como si no hubieran podido vencer a Netflix. Siguen hablando de Netflix como si fueran los nuevos ricos, como si fueran 'dinero nuevo', de baja calidad y sin respeto por nuestras tradiciones", explicó.

Netflix también ha cambiado drásticamente la forma en que se les paga a los talentos en Hollywood, sustituyendo la participación en los beneficios *back end*, que enriqueció a generaciones de agentes y talentos, con generosos pagos iniciales. Muchos anticipan que esos acuerdos salariales al estilo antiguo sigan disminuyendo, especialmente con menos competencia entre los estudios.

En lo que respecta a Paramount y a los Ellison, los ejecutivos de Hollywood afirman que lo que más les preocupa son los recortes de costos y la política. A diferencia de Netflix, Paramount está tratando de comprar los activos de televisión por cable de Warner, que incluyen CNN, un blanco de Trump desde hace mucho tiempo.

Desde que tomaron el control de Paramount en agosto, los Ellison parecen estar satisfaciendo las preocupaciones y los gustos de Trump. Ellos colocaron a la periodista conservadora y *anti-woke* Bari Weiss al frente de CBS News. Nunn dijo: "la combinación de los Ellison buscando tan agresivamente la aprobación de Trump, aceptando que él va a tener voz y voto, y luego reuniendo a



inversionistas sauditas junto con su propio yerno para ayudar a pagar todo, ha dejado a mucha gente sintiéndose insegura sobre el proceso editorial, en particular en lo que respecta a CNN".

En la ceremonia de entrega de premios del Kennedy Center el pasado domingo 7 de diciembre, Trump dijo que estaría "involucrado" en la decisión sobre la venta de Warner Bros. y añadió que había recibido a Sarandos en la Casa Blanca la semana anterior. El presidente también sugirió que la participación de mercado de Netflix podría ser demasiado alta para que se apruebe la adquisición de Warner. "Podría ser un problema", dijo el mandatario.

A pesar de las críticas, quienes han trabajado con Ellison y Sarandos los describen como amantes del cine que sinceramente quieren ayudar a que Hollywood vuelva a crecer. Pero quienes respetan a Ellison temen que él necesite digerir y manejar la adquisición de Paramount antes de intentar hacerse cargo

de un segundo ícono de Hollywood. Y reconocen el mérito de Sarandos por su papel en la creación de una compañía con un valor de mercado de más de US\$400,000 millones. "El cálculo gira en torno a qué equipo de gestión será mejor y creo que ese es un argumento indiscutible basado en la historia. No es una crítica contra Ellison, él es muy impresionante. Pero nadie puede decir que él creó Netflix", dijo un alto ejecutivo de Hollywood.

Otro alto ejecutivo de un estudio, declarado amante de la experiencia cinematográfica, afirmó que la preocupación por la idea de que Netflix sea propietaria de un importante estudio ya empieza a parecer anticuada. "Con Netflix y las objeciones de la gente al respecto, están lamentando algo que ya ha sucedido. Yo creo que una película en una sala de cine es superior en mil maneras a las cosas que se estrenan en línea. Pero, si la gente no está yendo, la gente **FT** no está yendo", señaló.

SE

AI&Tech
sessions

FORO PRESENCIAL

IA ESTRATÉGICA

Del hype a la ventaja competitiva



 **15 DE DICIEMBRE**



**Jalil
Sotomayor**

Chief Operations Officer
de Pacífico Seguros
y CIO de Prima AFP



**Mirtha
Zamudio**

Directora Independiente
de Cofide y Cofundadora
de CDO Latam



**Vladimir
Vivar**

CEO de Applying
Consulting



**Alessandra
Jara**

Senior Manager
de Canales Digitales
de BBVA en Perú

Aliados estratégicos:

BBVA

 **pacífico**
seguros

 **APPLYING**

Revistas.PeruRadio.net.pe

UNA AUDIENCIA DE NICHOS DE

2 MILLONES DE PERSONAS

El grupo 3E Media Latam nace con el propósito de reunir a los medios de economía y negocios más reconocidos del país —Semana Económica y Seminario—, que integramos con una oferta de servicios de contenidos y comunicación para las empresas del Perú y Latinoamérica.

Llevamos más de tres décadas creando contenidos económicos y de negocios que distribuimos a través de nuestras plataformas digitales, impresas y presenciales. En este

tiempo, nuestras marcas se han convertido en una garantía de información relevante y confiable para los líderes, profesionales y altos ejecutivos del Perú.

1.6M

SEGUIDORES
EN RRSS

300K

SUSCRIPTORES
A BOLETINES

6.5K

ASISTENTES A
CONGRESOS Y OTROS
EVENTOS PRESENCIALES

90

COLABORADORES
EN 4 PAÍSES

+ OTROS NEGOCIOS

A través de *media for equity*, 3E Media Latam invierte en empresas con alto potencial de crecimiento, a las que podemos generar valor gracias a las sinergias con las otras empresas del grupo.

Insider Perú

Empresa de tecnología especializada en soluciones de marketing multicanal impulsadas por IA

NETZUN

Uno de los principales líderes en educación online de calidad en América Latina

SEMANA ECONÓMICA

EST. 1985

El principal referente de la economía y los negocios en el Perú, nuestros contenidos cuentan con una amplia distribución a través de nuestra web, redes sociales, boletines, eventos y la revista impresa.



SEMINARIUM

EST. 1994

Nuestros congresos convocan cada año a más de 2,000 asistentes de las distintas comunidades de negocios a las que nos dirigimos: marketing, retail, tecnología y gestión del talento.

Data & AI Summit 7 ed.
Congreso Internacional de Retail 21 ed.
Congreso Anual de Marketing -CAMP 24 ed.
Congreso de Gestión de Personas -GDP 23 ed.
Negocios en la Era Digital -NED 14 ed.



SE

NEGOCIOS CORE

SET.
Servicios de Eventos Tercerizados

Sectoriales
Contenido especializado

COVER

COVER MAGAZINE

EST. 2023

La revista de lujo y estilo de vida del grupo, diseñada para una audiencia sofisticada y atenta a las últimas tendencias en temas de moda, belleza, gastronomía, wellness, viajes y entretenimiento.



SET

SERVICIOS DE EVENTOS PARA TERCEROS

EST. 2025

SET es una productora y agencia creativa especializada en la planificación y ejecución de eventos. Gracias a la plataforma de medios y el talento del grupo, SET ofrece un servicio integral que va desde la idea hasta la ampliación mediática.



SECTORIALES

EST. 2025

Es la nueva plataforma editorial del grupo, enfocada en ofrecer contenidos especializados y relevantes a distintas comunidades de negocios. Su primer canal vertical, Sectoriales GDP, se dirige a los profesionales de la gestión del talento.



SEMANAeconómica

¡NOS VAMOS DE VACACIONES!

La edición del próximo domingo 21 será la última revista impresa de SEMANAeconómica en 2025. La edición de papel volverá el domingo 11 de enero del 2026. Mientras tanto, mantente conectado con nosotros en **semanaeconomica.com** y todas nuestras plataformas digitales.

¡Felices Fiestas!



Quellaveco:

**minería digital
que transforma
la industria
y el Perú**

A tres años de haber iniciado operaciones, Quellaveco ya ha producido más de un millón de toneladas de cobre, integrando tecnología y sostenibilidad con un modelo innovador.



ECOSISTEMA DIGITAL

Principales innovaciones implementadas por la primera mina 100% digital del país.



IMPACTO TRANSFORMADOR

El mayor activo de Quellaveco es su gente, pionera en minería digital peruana. Su modelo rompió paradigmas e impulsa la diversidad en la industria.



Nuevos perfiles para la minería moderna

El uso de la autonomía y digitalización creó nuevas posiciones que cada vez son más demandadas en el mundo.



Constructores (Builders): Desde estaciones remotas, diseñan y gestionan virtualmente las rutas de los camiones autónomos y los planes de carga del mineral. Son quienes diseñan la mina virtual, trabajando con tecnología de gemelos digitales para la optimización de procesos.



Técnicos de campo (Pit Techs): Enlace en el campo para reportar problemas y evaluar mejoras en el rendimiento de los camiones autónomos.



Coordinadores de procesos: Supervisan y optimizan diversos procesos de la operación de manera sinérgica desde el CIO



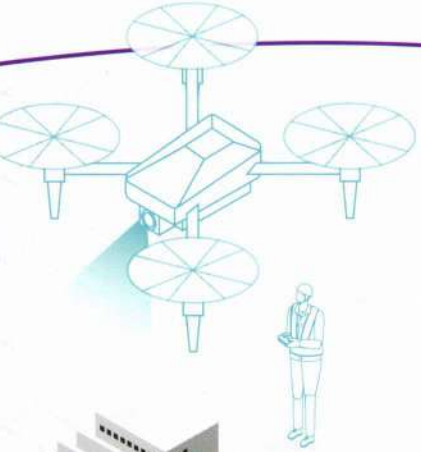
Controladores (Controllers): Monitorean el estado de los equipos autónomos, el personal y la producción para minimizar retrasos.



Ingenieras de control de planta: Supervisan y controlan la operación de la planta de procesamiento del mineral.



Especialistas en ciberseguridad: Gestionan la seguridad de los sistemas de información y redes aisladas de la mina digital.



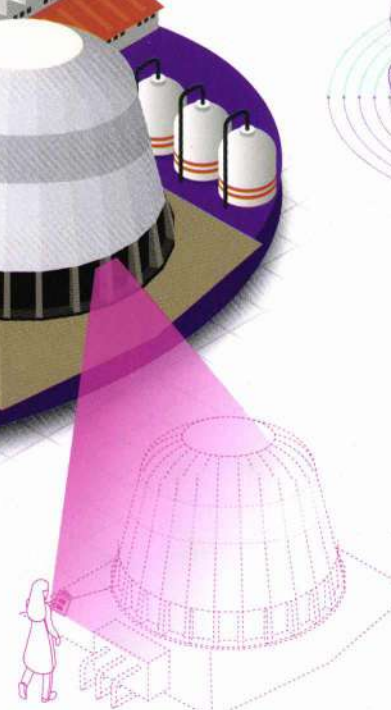
Drones, robótica y termografía

Inspección remota precisa que mejora seguridad y velocidad de respuesta.



Autonomía

32 camiones operados remotamente que reducen exposición al riesgo y elevan la eficiencia.



Gemelos digitales

Simulan procesos, prueban escenarios y permiten optimizar la mina sin intervenir en la operación real.

Diversidad

Este enfoque rompe paradigmas en la minería tradicional y permite que se formen equipos de trabajo más diversos e inclusivos



33%

de puestos de liderazgo en Anglo American cubierto por mujeres



22%

del total de trabajadores de Anglo American son mujeres



73%

de la fuerza laboral en Quellaveco son jóvenes o adultos jóvenes.

Mejorando la vida de las personas

Alrededor de 90 mil personas han sido parte de los proyectos sociales de Anglo American en Moquegua.



Capacitación: Quellaveco+

13 mil personas

participaron de nuestros programas de capacitación, formación y becas desde 2014 a la fecha.

Educación: Programa Reimagina

Busca transformar la educación en la región instalando nuevas capacidades en docentes y directivos, fortaleciendo el uso de tecnologías para mejorar los aprendizajes.

+5,000

estudiantes han participado del programa desde el 2023 a la fecha.



Agricultura sostenible

S/38 millones

beneficiando a más de 450 productores agropecuarios.

1485 ha.

cultivadas con bioinsumos insertados con el programa Innovagro.

1,600

agricultores son los beneficiados con el programa Agricultura Sostenible.

Salud

Programa Vive Salud, que apunta a fortalecer el sistema de salud, viene ejecutando más de 33 campañas integrales, además de potenciar los servicios de 14 establecimientos de salud que atienden a más de 80,000 personas.



Cierre de brechas

Con los programas Agua Segura y Comunidades Conectadas, alrededor de 4,500 personas cuentan con infraestructura para agua potable y conectividad.



Ubicación de Quellaveco

Operada por Anglo American, se ubica en la región Moquegua, produciendo cobre y molibdeno de clase mundial.

IA y machine learning

Predice fallas y optimiza mantenimiento para mayor disponibilidad.

Integración de sistemas

Conecta y analiza datos en tiempo real para una operación más inteligente.

Centro Integrado de Operaciones

Integra datos en tiempo real y aplica análisis predictivo para tomar decisiones clave.

Generando oportunidades

Quellaveco juega un rol crucial en el empleo formal de Moquegua

Apuesta local

40%

de los trabajadores de Quellaveco con son de la región Moquegua.

+13,000

personas participaron en programas de capacitación desde 2014.

S/2,600 millones

en compras a empresas locales desde el 2018.



Sumamos más voces al mejor análisis



Liderazgo

Fernando Eguiluz
CEO de BBVA Perú



Finanzas

Javier Ichazo
CEO de Mibanco



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Economía y finanzas

Gonzalo Camargo
Gerente general de Bci Perú



Inversiones

Daniel Guzmán
Gerente general de
Credicorp Capital SAB



Política

Mávila Huertas
Periodista



Inversiones

Pablo Leno
Gerente general de Renta4 SAB



Desarrollo profesional

Mariana Costa
Cofundadora de Laboratorio



Deals

Felipe Boisset
Socio y *cohead* del área de
Fusiones y Adquisiciones de
Rebaza, Alcázar & De Las Casas



Talento

Marlene Negreiros
Vicepresidenta corporativa
de Talento y Cultura del
Grupo UNACEM



Competencia

Jesús Espinoza
Socio del Estudio Muñiz y
exdirector del Indecopi



Desarrollo profesional

María Paz Oliva
Cofundadora de MBA Perú y
chief of staff de Pacífico Salud



Talento

Ximena Cuadros
Gerente de la División de Estrategia
de Personas de Mibanco



Talento

Renzo Rossi
Consultor y director
independiente



Innovación

Jurgita Šarkovaitė
Directora de Neo Consulting



GLE COUPÉ REACH FOR THE STARS.



Descúbrelo aquí



DIVEMOTOR. Contact Center: 985603852/ccdigitalautosmb@divemotor.com.pe. Encuéntranos en: La Molina: Av. Javier Prado Este 5507. San Isidro: Av. Aramburú 1199. Concesionarios provincia: Trujillo y Piura. Imágenes referenciales. Los equipamientos pueden variar sin previo aviso.

Para más información visita www.mercedes-benz.com.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe